Que
Travail
MIN

Une évaluation de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la production, l'emploi, les prix et la répartition des revenus

Misc pubns
1978 c2a

- Tiré à part
- Texte de l'étude

Pierre Fortin
juin 1978

LEGISLATIVE LIBRARY OF ONTARIO
TORONTO
OCT 12 1978
RECEIVED

Publié par
Direction des communications
Ministère du Travail
et de la Main-d'oeuvre

ÉTUDES ET RECHERCHES

t19

Kw
101-03679/
minimum wage

PRÉSENTATION

Voici une étude commandée par la Commission du Salaire minimum à monsieur Pierre Fortin, économiste de l'Université Laval.

L'étude a été soumise sous forme préliminaire, à la Commission et au Gouvernement et a été l'un des éléments qui ont concouru à la décision récemment annoncée, de procéder à une hausse de salaire minimum à l'intérieur de certaines limites.

A la suggestion de l'auteur, nous vous fournissons en première partie, un tiré à part des pages 1 à 5, 43 à 48, 60 à 62, 83 à 94 et 104 à 111, qui, selon monsieur Fortin, constituent les parties les plus importantes de sa recherche, le tout afin de faciliter la tâche à ceux qui veulent comprendre rapidement l'argumentation.

L'auteur nous a remis, au début d'août, une version finale de l'étude, prête pour diffusion. Cette version finale comprend des corrections à certaines erreurs techniques mineures au niveau de la présentation des données, une table des matières, une bibliographie et un addendum en plus de certaines modifications aux notes de l'auteur en fin de texte.

Il semble important de souligner au lecteur le caractère innovateur de cette recherche et, par le fait même, la difficulté de mesurer la corrélation et la pertinence des conclusions avec la réalité, avec certitude.

Il s'agit sûrement d'un premier jalon qui implique la nécessité qu'il y a à continuer les recherches dans ce domaine afin d'approfondir d'avantage les connaissances actuelles.

from dept

TIRE A PART DES PAGES 1 à 5, 43 à 48, 60 à 62, 83 à 94 et 104 à 111

DE L'ETUDE

Une évaluation de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la protection, l'emploi, les prix et la répartition des revenus

Présentée à

La Commission du salaire minimum et au
Secrétariat du Comité ministériel permanent
du développement économique

par Pierre Fortin

Juin 1978

Le présent rapport offre une évaluation sommaire de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la production, l'emploi, les prix et la répartition des revenus. Cette évaluation est fondée sur une synthèse de l'état des connaissances théoriques, empiriques et pratiques en la matière et n'innove que par l'image quantitative qu'elle cherche à donner de cet effet sur l'économie du Québec et par le support efficace qu'elle désire apporter à la prise de décision.

Les résultats quantitatifs sont affectés d'une imprécision inhérente à la déficience du niveau des connaissances et à la nature statistique des estimations réalisées. Nous croyons cependant que les ordres de grandeur des chiffres fournis sont généralement fiables; car, d'une part, il y a eu depuis dix ans une certaine convergence des résultats théoriques et empiriques des études sur le salaire minimum en Amérique du Nord, indépendamment des biais idéologiques présumés des divers auteurs; et, d'autre part, l'estimation statistique permet tout de même de faire ressortir les bornes raisonnables de la confiance qu'il faut accorder aux résultats, bornes que nous nous efforcerons de situer à chaque fois que cela sera possible.

Afin de lui assurer une plus large diffusion, le mode de présentation du rapport lui permet d'être abordé par le lecteur ne possédant qu'une connaissance rudimentaire de la science économique et des institutions québécoises. Les aspects plus techniques de certains raisonnements sont reléqués à une annexe technique que le lecteur plus spécialisé voudra bien consulter s'il le désire.

Le rapport se divise en six sections. La première section définit la méthode d'évaluation de la politique du salaire minimum qui est adoptée. La deuxième

section analyse l'effet microéconomique direct du salaire minimum sur le niveau des prix, de la production, de l'emploi et de la rentabilité des entreprises. La troisième section évalue l'effet macroéconomique sur l'ensemble de l'économie du Québec. La quatrième section examine l'effet microéconomique direct sur les revenus des travailleurs rémunérés à bas salaires et de leurs familles. La cinquième section étudie les relations entre la politique du salaire minimum et les autres méthodes de redistribution du revenu. Enfin, la sixième section effectue un bilan sommaire des résultats et en examine les conséquences pour l'avenir de la politique québécoise du salaire minimum.

I. Méthode d'évaluation

L'art de la politique économique consiste à réaliser la meilleure poursuite d'un certain nombre d'objectifs qui obtiennent l'assentiment collectif au moyen d'une gamme d'instruments d'intervention. Les objectifs économiques les plus fréquemment mentionnés sont une croissance économique soutenue, la qualité de la vie, le plein-emploi, la stabilité des prix et une répartition équitable des revenus. Les moyens communs d'intervention de l'état sont la taille et la répartition de ses dépenses, les taux d'imposition et de transferts sociaux, la monnaie, la production directe de biens et de services et son pouvoir de réglementation.

La politique du salaire minimum est établie par l'état québécois en vertu de son pouvoir de réglementation et son objectif primordial est d'assurer une redistribution des fruits de la production intérieure du Québec -le revenu national- en faveur des travailleurs qui perçoivent des taux salariaux jugés insatisfaisants. C'est donc l'intention arrêtée de la présente étude d'évaluer d'abord dans quelle mesure la politique québécoise du salaire minimum réalise vraiment cet objectif qu'on lui reconnaît généralement[1].

Une évaluation raisonnable de la politique ne saurait cependant s'arrêter à ce seul objet. Car, d'une part, il est clair que l'établissement d'un salaire minimum affecte la plupart des objectifs de la politique économique autres que l'équité dans la répartition des revenus, tout particulièrement le niveau sectoriel, régional et national de la production, de l'emploi et des prix. Et, d'autre part, le salaire minimum n'est pas le seul instrument de politique capable de modifier la répartition des revenus dans la société québécoise[2].

En somme, une évaluation complète de la politique du salaire minimum doit pouvoir répondre à trois questions plutôt qu'une seule:

1) la politique améliore-t-elle réellement la répartition des revenus?
2) quel est son effet sur la production, l'emploi et les prix?
3) comment interagit-elle avec les autres instruments de la politique de répartition des revenus et quelle est son efficacité comparative à réaliser cet objectif?

Les sections 2, 3 et 4 du rapport cherchent à développer une réponse utile aux deux premières questions et la section 5 s'attaque à la troisième question.

Avant de procéder à l'analyse, nous effectuerons trois remarques. Premièrement, l'analyse économique tente de tenir compte, dans la mesure du possible, non seulement des effets directs des politiques économiques, mais aussi de leurs effets indirects et parfois inattendus, de sorte que bien souvent les conclusions atteintes semblent s'opposer à l'intuition immédiate du profane. Par exemple, on pourrait envisager une situation où la hausse du salaire minimum détériorerait la répartition des revenus plutôt que de l'améliorer, soit parce qu'elle occasionnerait une chute des heures de travail proportionnellement plus élevée de sorte que le revenu total des bas salariés, égal au produit du salaire

et des heures de travail, baisserait, soit parce qu'une forte proportion des bas salariés font partie de familles à revenus déjà supérieurs à la moyenne. Le lecteur doit s'attendre à de telles "surprises" et éviter de se porter automatiquement incrédule à tout ce qui pourrait choquer son intuition ou ses préjugés. Nous sommes par ailleurs conscient du problème que cela pose au gouvernement et au législateur: si les deux tiers des électeurs n'attribuent par erreur que des bénéfices à une politique qui comportent des coûts sociaux cachés encore plus élevés, mais difficiles à discerner, il peut s'avérer malaisé de modifier la politique de façon appropriée!

Deuxièmement, les préjugés de la recherche économique sont d'autant plus susceptibles de colorer les résultats que la question étudiée n'a pas encore l'objet d'une démontration scientifique rigoureuse au moyen de méthodes universellement acceptées. C'est en partie le cas de la question du salaire minimum, qui n'a cessé de provoquer d'interminables débats d'opinion depuis sa mise en vigueur au Canada et au Québec. L'intensité de la recherche empirique sur le salaire minimum en Amérique du Nord a toutefois permis d'atténuer sensiblement ces débats depuis dix ans[3] et il nous semble qu'un nouveau consensus est actuellement en train d'émerger sur la question, de sorte qu'il y a maintenant moins de place pour le préjugé qu'autrefois. Notre position personnelle est la suivante: un préjugé nettement favorable à l'amélioration de la répartition des revenus, d'une part, mais une attitude a priori complètement neutre vis-à-vis des <u>moyens</u> politiques, y compris le salaire minimum, de réaliser cette amélioration, d'autre part.

Troisièmement, il n'est pas inutile de souligner que même si l'effet de la politique du salaire minimum sur tous et chacun des objectifs de la collectivité était connu avec pleine certitude, la prise de décision en la matière

exigerait quand même que des jugements de valeur soient portés par les pouvoirs publics sur la " désirabilité" sociale relative des objectifs poursuivis (e.g. plein-emploi versus équité) et des moyens disponibles (e.g. salaire minimum versus subventions aux bas salaires). Le présent rapport vise à clarifier le contexte de la décision, mais non à s'y substituer. Il reste que des résultats obtenus apparaîtra une certaine image de la réalité qui nous poussera à effectuer quelques recommandations.

II L'effet microéconomique du salaire minimum: prix, production, emploi et rentabilité de l'entreprise

L'étude de l'impact économique du salaire minimum commence par l'analyse de son effet sur l'entreprise, et ceci pour deux raisons. Premièrement, le niveau du salaire horaire minimum ne détermine directement qu'une seule des trois composantes du revenu annuel total des travailleurs assujettis au salaire minimum. Ce revenu est en effet égal au produit de trois facteurs:

$$R = (S).\ (H/E).\ (E),$$

soit le taux salarial horaire (S), le nombre d'heures par personne employée (H/E) et le nombre de personnes employées (E). Le législateur fixe le salaire minimum S, mais c'est l'entreprise qui décide de son niveau d'emploi E et du nombre d'heures de travail H. Bref, il est impossible de connaître l'effet d'une hausse de salaire minimum sur le revenu d'un bas salarié sans connaître la réaction de l'entreprise à cette hausse en termes d'emploi et d'heures (régulières ou supplémentaires) de travail. Comme on le verra, la réaction de l'entreprise est normalement de réduire H et E, de sorte qu'a priori, l'effet de la hausse de S sur R est théoriquement incertain[4].

minimum, par une politique restrictive qui, cependant, exacerbera le chômage. En l'occurrence une baisse d'impôt serait bienvenue parce qu'elle stimulerait l'activité économique tout en tempérant les hausses de salaires et de prix.

Salaire minimum nominal et salaire minimum réel

Il est important de souligner ici que, dans le contexte inflationniste des années soixante-dix, la variable dont il faut surveiller l'évolution n'est pas le niveau absolu du salaire minimum -le salaire minimum nominal, mais son niveau relatif au salaire industriel moyen- le salaire minimum réel. C'est en effet le salaire minimum réel, et non nominal, qui importe dans la prise des décisions économiques par les ménages et les entreprises. Si le salaire moyen augmente de 10% par an, l'effet stagflationniste d'une hausse du salaire minimum nominal de 10%, de même que l'effet de substitution mentionné précédemment, seront complètement annulés au bout d'un an. Bref, tout ce qui a été dit antérieurement au sujet de la hausse ou de la baisse du salaire minimum nominal doit maintenant être compris en termes de taux de salaire minimum réel. En particulier, la hausse du salaire moyen et du niveau des prix que provoque une hausse du salaire minimum réel doit être comprise comme la création d'un écart entre la trajectoire haussière antérieure à la correction du salaire minimum réel et celle qui incorpore l'effet de cette hausse. La politique d'indexation automatique ou discrétionnaire du salaire minimum au coût de la vie et au salaire moyen qu'ont suivie les pouvoirs publics en Amérique du Nord depuis dix ou douze ans indique bien que ceux-ci -de même que leurs commettants- sont exempts d'illusion monétaire à ce sujet. En somme, ce qui doit nous préoccuper, ce n'est pas la hausse de 77% du salaire minimum nominal de $1,85 en avril 1974 à $3,27 en janvier 1978, mais bien plutôt son augmentation de 25 à 30% plus élevée que celle du niveau général des prix, de 10% plus élevée que celle du salaire industriel moyen québécois, et de 40% plus élevée que celle du salaire minimum ontarien.

Si on reformule la nature du problème en termes réels, il faut comprendre que c'est la hausse du salaire minimum réel qui engendre une stagflation, un niveau de prix et de chômage conjoncturel plus élevés et appliquer le raisonnement sur la lenteur de l'économie à se débarrasser de cette stagflation à une situation où le salaire minimum réel a été augmenté, puis maintenu constant, passant par exemple de 45,5 à 50,0 du salaire industriel moyen (hausse de 10%) et demeurant à ce niveau par indexation automatique ou discrétionnaire au salaire moyen.

Nous n'avons pas mesuré un dernier effet conjoncturel permanent d'un salaire minimum réel élevé. Etant donné qu'un salaire minimum plus élevé augmente le taux de rémunération horaire des bas salariés (des jeunes et des femmes surtout) relativement aux salariés mieux rémunérés(des hommes de 25 ans et plus surtout), d'une part, et le taux de salaire moyen relativement au prix des autres facteurs de production, d'autre part, il incite les entreprises, lors d'une récession de l'activité économique issue d'une conjoncture canadienne ou internationale défavorable, à mettre à pied un plus grand nombre de travailleurs et à réduire plus les heures de travail dans l'ensemble, et à concentrer ces mises à pied et des réductions additionnelles parmi les bas salariés. Il existe donc une présomption qu'un salaire minimum réel plus élevé augmente l'instabilité conjoncturelle de l'emploi des bas salariés et atténue ainsi l'instabilité de la productivité horaire (production par heure de travail rémunérée) des entreprises.

Sommaire des résultats quantitatifs quant aux prix, à la production, à l'emploi et à la rentabilité

Dans les sections II et III, nous avons analysé l'effet du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi et la rentabilité des entreprises et tenté une évaluation prudente de sa portée quantitative sur ces quatre variables.

Une hausse de 10% du salaire minimum québécois fait d'abord augmenter le salaire industriel moyen de 0,6 à 0,8%, non seulement à cause de l'incidence propre du salaire minimum sur la moyenne, mais aussi à cause de l'effet indirect d'émulation salariale qu'il provoque. La hausse du salaire moyen pour l'ensemble des industries cache cependant d'importantes disparités sectorielles. Si la hausse d'ensemble est de 0,6%, elle peut s'établir entre 2 et 4% dans les industries du cuir, de la bonneterie, du vêtement et du blanchissage et à près de 8% dans les hôtels et restaurants, où l'intensité en main-d'oeuvre est très élevée. Le potentiel inflationniste de ces augmentations en coûts salariaux est tributaire de l'effet de propagation intersectorielle sur les prix des ventes finales et il est d'environ 0,3 à 0,5%. Encore une fois, son incidence sur les divers secteurs est très variable et elle peut se situer entre 1 et 2½% dans le cuir, la bonneterie, le vêtement et le blanchissage et entre 4 et 5% dans les hôtels et restaurants. A court terme, la capacité des entreprises de transmettre ce potentiel inflationniste au consommateur dépend de leur position concurrentielle à l'intérieur comme à l'extérieur du Québec. Si elle est ferme, la hausse de prix sera plus forte et la baisse de rentabilité plus faible; si elle est précaire, l'inverse se produira.

L'effet du salaire minimum sur la rentabilité dépend aussi du niveau initial du salaire minimum. Maintenir au Québec un taux de salaire minimum de 20 à 25% plus élevé qu'aux Etats-Unis et en Ontario crée un potentiel inflationniste au Québec de 0,5 à 1% -et dans les secteurs "mous", de 2 à 5%- plus élevé que dans ces régions. Pour les entreprises intensives en main-d'oeuvre et à la marge de la concurrence internationale, le salaire minimum n'est pas le facteur déterminant de rentabilité à long terme, mais il s'ajoute aux difficultés sérieuses auxquelles elles doivent déjà faire face.

L'effet d'une hausse du salaire minimum sur l'activité économique et l'emploi globaux emprunte deux voies distinctes. Elle provoque d'abord, pour un niveau donné de l'activité économique, un effet de substitution de la demande globale en faveur des biens et services qui utilisent moins intensivement le travail des bas salariés et dont les prix se sont accrus moins que la moyenne. Substitution aussi au sein des entreprises en faveur des facteurs de production autres que les bas salariés. Il s'ensuit que l'emploi total et les heures de travail baisseront dans l'économie, et d'abord et avant tout chez les jeunes et les femmes, qui forment la majorité des bas salariés.

Les résultats empiriques dont nous disposons à l'heure actuelle nous permettent d'estimer que pour un niveau d'activité économique donné, une hausse de 10% du salaire minimum par rapport au salaire moyen au Québec augmente de 18 000 à 30 000 le nombre des chômeurs parmi les jeunes de 14 à 24 ans et les femmes de 25 ans et plus, ce qui représente une hausse de 0,7 à 1,1 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble. Ce chiffre est plus élevé que ce que l'on observe aux Etats-Unis, mais s'explique facilement par le degré d'assujettissement plus complet des salariés québécois à la réglementation du salaire minimum, par le niveau déjà beaucoup plus élevé du salaire minimum au Québec et par l'effet d'encouragement à joindre les rangs de la main-d'oeuvre que provoque la hausse du salaire minimum au Québec en interaction avec le programme canadien d'assurance-chômage. De plus, on peut évaluer à un chiffre situé entre 25 000 et 42 000, ou entre 0,9 et 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble, le nombre de chômeurs additionnels que crée la politique québécoise du salaire minimum en maintenant celui-ci à un niveau plus élevé de 23% qu'en Ontario et aux Etats-Unis ($3.27 versus $2.65).

Il est plus difficile d'obtenir des renseignements utiles sur la réaction

des heures de travail, mais les études actuellement disponibles indiquent, d'une part, que les heures de travail des bas salariés de certaines industries pourraient baisser à un point tel que leur revenu de travail diminuerait malgré la hausse du salaire minimum, et d'autre part, que l'une des principales conséquences d'un salaire minimum élevé pour les bas salariés jeunes serait, en grande partie, de les déplacer des emplois à temps plein vers les emplois à temps partiel.

La hausse du salaire minimum comporte aussi un effet récessionniste conjoncturel sur l'ensemble de l'économie, principalement par la réduction des exportations et l'augmentation des importations québécoises qu'elle provoque, mais aussi par la restriction financière et par l'impôt sur le revenu plus élevé -s'il n'est pas indexé au coût de la vie- que la hausse du niveau général des prix amène. L'effet sur le produit intérieur brut du Québec du maintien du salaire minimum à un niveau plus élevé de 20 à 25% qu'aux Etats-Unis et en Ontario pourrait être de $80 à $170 millions (dollars de 1978) et le nombre de chômeurs additionnels, de 1 500 à 3 000 à court terme, et de 4 500 à 9 000 à long terme si une politique conjoncturelle expansionniste n'active pas le retour au plein-emploi, car le mécanisme autocorrecteur du chômage conjoncturel est très lent à agir et la "mini-stagflation" engendrée peut durer longtemps lorsque l'état n'intervient pas. Il y a par ailleurs peu de chance que la hausse des prix issue de celle du salaire minimum dégénère en taux d'inflation indéfiniment plus élevé. L'inflation additionnelle causée n'est que temporaire, mais le niveau des prix accru peut se maintenir assez longtemps.

L'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur l'emploi doit surtout retenir l'attention. L'effet de substitution et l'effet de récession qu'elle a induits en se détachant progressivement du salaire minimum américain depuis novembre 1973 s'évaluent en termes d'une augmentation de 27 000 à 45 000 chômeurs au Québec, ou de 1,0 à 1,6 unité dans le taux de chômage québécois, et cela avant

même de tenir compte de la réduction des heures de travail. L'effet sur le niveau général des prix ne devait pas nous préoccuper en soi, mais plutôt parce qu'il cache un changement dans la structure des rapports de prix qui sert à réorienter le pouvoir d'achat des ménages et des entreprises vers l'étranger et vers les industries québécoises qui utilisent moins intensivement les services de travailleurs à bas salaire et qui sont donc plus intensives en main-d'oeuvre spécialisée et en capital et généralement de plus grande taille, modifiant ainsi la structure de rentabilité des industries québécoises.

IV Effet du salaire minimum sur la répartition des revenus

Si elle a une incidence sur le niveau et la structure des prix, de l'emploi, de la production et de la rentabilité, la réglementation du salaire minimum modifie aussi la répartition des revenus, et c'est d'abord en fonction de cet objectif qu'elle est utilisée et qu'elle doit être évaluée.

Le salaire minimum comme instrument de redistribution des revenus

Le salaire minimum n'est pas un instrument général de lutte contre la pauvreté, mais un outil partiel (parmi d'autres) qui vise à améliorer et à maintenir la position relative dans l'échelle des revenus d'un segment de la population souvent oublié par la politique sociale, les travailleurs à bas salaires, qui ne sont normalement ni âgés, ni handicapés, ni inaptes au travail, et que leur position de faiblesse sur le marché du travail rend plus vulnérables à la discrimination et à l'exploitation.

Du point de vue économique, si on fait abstraction de son effet légèrement négatif sur l'ensemble des revenus, aspect dont la section III vient de traiter,

dans des familles dont le revenu soit supérieur à la médiane. A nouveau, l'effet sur la répartition des revenus visé par un salaire minimum élevé serait pervers. Nous n'avons pu vérifier cette conjecture au sujet des jeunes travailleurs québécois dans les délais prescrits, mais Gramlich (1976, 443-449) a pu la confirmer pour les jeunes travailleurs américains: en 1972-1973, 52% des jeunes bas salariés de 16 à 19 ans faisaient partie de familles à revenu plus élevé que la médiane. Même si la conjecture n'était pas réalisée au Québec, il reste hautement probable qu'une fraction importante des jeunes bas salariés québécois déjà mieux pourvus que la moyenne des jeunes voient leurs revenus totaux améliorés par la réglementation du salaire minimum, ce qui augmente, plutôt que de réduire, les inégalités de revenu et de richesse au Québec.

Sommaire des résultats quantitatifs quant à la répartition des revenus

A cause de son niveau relativement élevé, le salaire minimum au Québec a certainement dépassé le seuil en-deçà duquel il constitue surtout un instrument de protection des travailleurs contre l'exploitation, la discrimination et l'exclusion. Il faut plutôt se demander s'il contribue, au moins partiellement, à améliorer la position relative des bas salariés dans l'échelle des revenus, en tant que système de perception fiscale et de transfert opéré par le secteur privé de l'économie.

A cette question nous ne pouvons répondre par des certitudes absolues, mais notre connaissance de la réalité québécoise en la matière est assez avancée pour nous permettre de douter que la réglementation du salaire minimum atteigne surtout les travailleurs dont les revenus familiaux sont les plus-bas, d'une part, et d'affirmer qu'un salaire minimum réel élevé diminue le revenu de travail d'une fraction importante des jeunes en détériorant sérieusement leurs perspectives

d'emploi, et n'accroît leur revenu total qu'en forçant le programme d'assurance-chômage à leur verser un niveau élevé d'indemnités-chômage, d'autre part.

Plus de 80% des travailleurs rémunérés au salaire minimum sont des jeunes, des personnes seules et des seconds gagne-pain de familles sans enfants dont le revenu familial annuel typique est de 50 à 100% plus élevé que les seuils de pauvreté officiels les plus élevés au pays. Plus de 50% sont des jeunes qui, étudiants ou non-étudiants, sont généralement en transition vers des catégories de revenu familial plus rapprochées de la médiane et dont le salaire minimim risque de retarder la progression économique normale s'il a des effets néfastes sur leur expérience de travail. Et comme les deux tiers ou les trois quarts de ces jeunes vivent chez leurs parents, il existe une forte présomption qu'une importante fraction de l'ensemble des jeunes -plus de la moitié aux Etats-Unis- fassent partie d'unités familiales dont le revenu est supérieur à la médiane. Dans cette mesure, un salaire minimum élevé entraîne certains effets pervers et inéquitables sur la répartition des revenus.

L'impact net d'une hausse du salaire minimum sur le revenu de travail des bas salariés résulte de la différence entre l'augmentation du taux de rémunération horaire et la diminution de l'emploi et des heures de travail induite par la réaction des employeurs. Nous sommes en mesure d'affirmer avec un degré raisonnable de confiance que l'effet négatif du salaire minimum sur l'emploi et les heures de travail est si élevé au Québec qu'il risque de l'emporter sur l'effet positif de la hausse du taux salarial et de provoquer une réduction nette du revenu de travail, très souvent chez les heunes hommes, fréquemment chez les jeunes filles et parfois chez les femmes adultes. Un salaire minimum élevé augmente cependant le revenu <u>total</u> des bas salariés dans la plupart des cas parce que l'effet de réduction de l'emploi, dans son incidence sur le revenu total, est

considérablement atténué par le taux de remplacement élevé (85%) des revenus perdus par les prestations d'assurance-chômage. La participation accrue des bas salariés aux fruits du progrès économique que vise à réaliser la politique du salaire minimum passe donc dans une large mesure, et parfois exclusivement, par le chèque de l'assurance-chômage [29] ou, comme nous le verrons maintenant, de l'aide sociale.

V Salaire minimum, aide sociale et revenu familial garanti.

Comme instrument de politique économique, la réglementation du salaire minimum modifie la répartition des revenus, ce qui constitue son objectif propre, en instaurant un système de perception fiscale et de transfert dans le secteur privé et en forçant l'assurance-chômage -et l'aide sociale- à compléter le transfert. Le contribuable défraie le coût du système en payant plus cher les biens et services qu'il achète et en augmentant, par ses impôts, sa contribution financière à l'assurance-chômage et à l'aide sociale. Le salaire minimum possède aussi une incidence variable sur les autres objectifs de la collectivité, soit l'emploi et la production, le niveau des prix, la structure de rentabilité des entreprises et leur position concurrentielle sur les marchés extérieurs. Il faut maintenant porter une attention particulière aux autres instruments de politique économique qui ont une incidence sur le même objectif que la réglementation du salaire minimum, soit la redistribution des revenus en faveur des bas salariés, afin d'évaluer leur interaction avec le salaire minimum et leur efficacité comparative à redistribuer vraiment le revenu dans le sens désiré.

du Nord. Il y a d'ailleurs peut-être des raisons profondes qui ont poussé les générations passées à mettre en place la réglementation du salaire minimum et des autres conditions minima de travail et à l'améliorer jusqu'à nos jours. Ces raisons nous semblent tenir beaucoup plus de l'objectif de protection du bas salarié contre l'exploitation, la discrimination et l'exclusion, dans un contexte où le rapport de force avec l'employeur est franchement inégal, que des objectifs plus récemment articulés concernant la lutte contre les insuffisances de revenus et la participation aux fruits du progrès économique, par rapport auxquels nous avons mis en doute l'efficacité de la réglementation du salaire minimum. Pourquoi ne pas revenir à la sagesse de nos pères, retrouver leur dessein initial, et profiter des circonstances présentes pour ralentir la croissance du salaire minimum québécois et le ramener plus près des standards du reste de l'Amérique?

Bilan de l'interaction entre le salaire minimum et l'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti.

Nous avons d'abord examiné, dans cette section, l'effet d'une variation du salaire minimum sur l'incitation au travail et sur les coûts du programme pour les gouvernements et la collectivité. Malgré que le revenu net de l'assisté social soit généralement égal ou supérieur au revenu net du travailleur rémunéré au salaire minimum, sauf dans le cas des personnes seules, et donc que le problème de la démotivation au travail se pose réellement, nous avons déduit, en calculant un estimé gonflé de l'effet de désincitation découlant d'une baisse du salaire minimum de $3,27 à $2,85 par exemple (dans un contexte inflationniste, il s'agirait plutôt d'un ralentissement de croissance que d'une baisse absolue), que

l'impact financier serait assez mince (au plus $35 millions) pour les jeunes et les personnes seules, parce que dans leur cas la démotivation serait faible, et pour les membres de couples avec enfants dont le conjoint ne travaille pas et pour les chefs de familles monoparentales, parce qu'ils sont peu nombreux parmi les bas salariés.

De plus, l'effet de réemploi engendré par la baisse du salaire minimum annulerait une bonne partie de la hausse du coût de l'aide sociale -probablement la moitié- et, si l'on tient compte de la réduction des paiements de l'assurance-chômage, renverserait la direction de l'impact financier sur l'ensemble des programmes sociaux et réduirait le fardeau fiscal de la sécurité du revenu pour le contribuable québécois, tout en posant évidemment un problème de transfert implicite, mais réel, entre les niveaux québécois et fédéral de gouvernement.

Un régime de revenu familial garanti (RFG) contribuerait à résoudre le problème de l'incitation du travail, à rétablir une certaine équité entre l'insuffisance de revenu au travail et hors travail, en tempérant ou annulant l'impact de la baisse du salaire minimum sur le revenu familial des véritables bas salariés et en simplifiant la gestion du système de sécurité du revenu. En effet, le passage à un système de RFG soutiendrait la motivation au travail en offrant à tous un revenu supérieur par heure de travail et, en vertu du taux de réduction de la garantie de base, assurerait que les bas salariés seraient moins sensibles sous cet aspect à des variations du salaire minimum. L'effet d'un changement dans le niveau du salaire minimum entraînerait l'effet habituel sur l'emploi, la production,

les prix et la structure de rentabilité des entreprises, mais son effet sur le revenu des bas salariés serait atténué en régime de RFG à cause de la taxation des revenus propres qu'il implique.

Le fait que le RFG se substitue en grande partie au salaire minimum dans son objectif de redistribution des revenus, mais sans provoquer la démotivation au travail de l'aide sociale actuelle, soulève la question de l'abolition du salaire minimum, car le niveau de la garantie de base serait déterminant dans l'établissement du taux de rémunération des bas salariés par le marché libre. Une telle décision soulagerait les entreprises de leur rôle implicite d'agents fiscaux en régime de salaire minimum sur les programmes publics. Cependant, contrairement à l'opinion répandue, l'abolition du salaire minimum n'augmenterait pas automatiquement le coût global de la sécurité sociale, parce que l'augmentation des heures de travail atténuerait la baisse du salaire hebdomadaire, donc l'impact sur le coût du RFG, et la meilleure fermeté de l'emploi réduirait le coût de l'assurance-chômage. L'effet net dépendrait du niveau adopté pour le taux de réduction du RFG. L'interaction entre salaire minimum, RFG et assurance-chômage donnerait lieu, encore une fois, à des transferts implicites entre niveaux de gouvernement dont seul un régime de sécurité sociale bien intégré financièrement pourrait atténuer la portée. Nous disposons enfin de l'opinion voulant que les entreprises à bas salaires empochent <u>toute</u> la baisse de salaire résultant de l'abolition du salaire minimum et soient ainsi subventionnées inconditionnellement par les prestations accrues du régime de RFG, car le degré de concurrence élevé auquel sont généralement soumises ces entreprises assure que la baisse de coût sera transmise en partie au consommateur sous forme d'un ralentissement de la croissance

de leurs prix.

Malgré tout, nous nous objectons personnellement à l'abolition du salaire minimum, principalement afin de sauvegarder l'objectif initial de la réglementation, soit la protection des bas salariés qui sont impliqués dans un échange inégal avec leurs employeurs. Ce qui n'exclut pas la possibilité de ramener le salaire minimum québécois au niveau des balises utiles que constituent les normes ontarienne et américaine.

VI Conclusion

Avant d'entreprendre cette étude, nous ne savions pas vers quelle conclusion elle nous mènerait. Malgré notre préjugé favorable à une meilleure répartition des revenus dans la société québécoise, nous avons voulu demeurer neutre vis-à-vis des moyens de réaliser cet objectif. A mesure que le travail avançait, cependant, il nous est apparu de plus en plus clairement que le jugement d'ensemble à porter sur le niveau relativement élevé du salaire minimum québécois ($3,27), par comparaison au salaire minimum ontarien ou américain ($2,65), doit être sévère, malgré la prudence dont il faut faire preuve dans l'interprétation de résultats quantitatifs encore incomplets et soumis à une certaine marge d'erreur (que nous avons cependant tenté d'évaluer).

La politique québécoise du salaire minimum entraîne des effets "secondaires" qui peuvent être qualifiés de sérieux sur le niveau de l'emploi et que nous avons chiffrés à un accroissement permanent de 25 000 à 42 000 chômeurs, ou de 1,0 à 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble du Québec. Ces effets

de leurs prix.

Malgré tout, nous nous objectons personnellement à l'abolition du salaire minimum, principalement afin de sauvegarder l'objectif initial de la réglementation, soit la protection des bas salariés qui sont impliqués dans un échange inégal avec leurs employeurs. Ce qui n'exclut pas la possibilité de ramener le salaire minimum québécois au niveau des balises utiles que constituent les normes ontarienne et américaine.

VI Conclusion

Avant d'entreprendre cette étude, nous ne savions pas vers quelle conclusion elle nous mènerait. Malgré notre préjugé favorable à une meilleure répartition des revenus dans la société québécoise, nous avons voulu demeurer neutre vis-à-vis des moyens de réaliser cet objectif. A mesure que le travail avançait, cependant, il nous est apparu de plus en plus clairement que le jugement d'ensemble à porter sur le niveau relativement élevé du salaire minimum québécois ($3,27), par comparaison au salaire minimum ontarien ou américain ($2,65), doit être sévère, malgré la prudence dont il faut faire preuve dans l'interprétation de résultats quantitatifs encore incomplets et soumis à une certaine marge d'erreur (que nous avons cependant tenté d'évaluer).

La politique québécoise du salaire minimum entraîne des effets "secondaires" qui peuvent être qualifiés de sérieux sur le niveau de l'emploi et que nous avons chiffrés à un accroissement permanent de 25 000 à 42 000 chômeurs, ou de 1,0 à 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble du Québec. Ces effets

sont particulièrement marqués dans le cas des jeunes. Nous avons aussi observé un impact non-négligeable du niveau élevé du salaire minimum québécois sur le niveau et la structure des prix de vente et sur le pattern de rentabilité des entreprises québécoises, les secteurs à forte intensité en main-d'oeuvre et exposés rigoureusement à la concurrence intérieure et extérieure étant évidemment les plus touchées (secteurs "mous", hôtels et restaurants, buanderies, commerces de détail, etc.). Nous avons particulièrement insisté sur l'importance des phénomènes d'émulation salariale et de propagation intersectorielle qui amplifient très nettement l'effet d'impact observé, ainsi que sur l'incidence plus forte du salaire minimum sur l'économie québécoise que sur l'économie américaine, différence qui est due en partie au degré plus complet d'assujettissement des travailleurs québécois à la réglementation du salaire minimum, mais surtout au fait que, pour des raisons bien compréhensibles, le relèvement du salaire minimum québécois de 20% au-dessus du salaire minimum ontarien ou américain a des conséquences économiques deux fois plus importantes dans la seconde tranche de 10% de la hausse que dans la première. La "non-linéarité" du phénomène se fait donc durement sentir.

L'effet "primaire" de la politique québécoise du salaire minimum sur son objectif déclaré, soit l'amélioration des revenus des bas salariés, nous a rendu perplexe. Il semble incontestable que le revenu <u>total</u> des bas salariés augmente par suite d'une hausse du salaire minimum, mais que, le plus souvent chez les jeunes hommes, fréquemment chez les jeunes filles et parfois chez les femmes adultes, le revenu <u>de travail</u> diminue de sorte que l'augmentation du revenu total dépend souvent d'un niveau accru de prestations d'assurance-chômage.

C'est, à tout le moins, une étrange façon d'améliorer la participation des bas salariés aux fruits du progrès économique. Nous avons aussi pu contester sérieusement l'assertion voulant que le salaire minimum atteigne surtout les travailleurs dont les revenus familiaux sont les plus bas: plus de 80% des travailleurs rémunérés au salaire minimum sont des jeunes, des personnes seules et des seconds gagne-pain de familles sans enfants dont le revenu familial annuel typique est de 50 à 100% plus élevé que les seuils officiels de pauvreté les plus hauts au Canada; et plus de 50% sont des jeunes en transition vers des catégories de revenu plus rapprochées de la médiane, dont le salaire minimum risque de retarder la progression normale sur le marché du travail, et qui font très souvent partie -aux Etats-Unis, c'est la majorité- de familles dont le revenu est supérieur à la médiane.

Le salaire minimum élevé qui est en vigueur au Québec possède donc des effets néfastes sur l'emploi, les prix et la rentabilité des entreprises, et son impact net sur la répartition des revenus semble révéler une très nette inefficacité par comparaison aux autres instruments de la politique de répartition.

La conclusion qu'on peut en dégager est que le salaire minimum québécois devrait être soumis à un relentissement de croissance qui lui permette de retourner vers le niveau ontarien et américain dans des délais raisonnables afin d'atténuer son effet nocif sur l'emploi, les prix, la rentabilité et la position concurrentielle de l'industrie québécoise et, peut-être même dans une large mesure, d'améliorer la répartition des revenus et la participation des salariés aux fruits du progrès économique.

Dans cette perspective, nous avons examiné l'interaction entre le salaire minimum, d'une part, et le système d'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti, d'autre part. Il appert que l'effet de démotivation financière au travail issu d'une baisse relative du salaire minimum est réel, parce que le revenu net de l'assisté social soutient facilement la comparaison avec le revenu net du bas salarié. Ce phénomène est atténué toutefois par l'ordre de grandeur assez modeste de ses conséquences financières et par l'effet de réemploi qui réduit le nombre des prestataires de l'aide sociale et de l'assurance-chômage et assure ainsi une baisse nette du coût des programmes sociaux. L'implantation d'un régime de revenu familial garanti réduirait encore plus la portée d'une réduction du salaire minimum sur l'incitation au travail et le revenu des bas salariés tout en soutenant mieux le niveau de vie des véritables bas salariés. La baisse du salaire minimum n'entraînerait alors pas nécessairement une augmentation du coût global de la sécurité du revenu, mais donnerait lieu à des transferts intergouvernementaux implicites, à moins d'une meilleure intégration financière des programmes. Enfin, l'augmentation du coût du régime de revenu familial garanti ne constituerait pas une subvention inconditionnelle déguisée aux entreprises qui utilisent intensivement les services des bas salariés, car leur position concurrentielle les forcerait à transmettre une partie de leur réduction de coûts de production aux consommateurs. Il faudrait cependant résister à la tentation d'abolir le salaire minimum, malgré la présence d'un régime de revenu familial garanti dont l'allocation de base pourrait jouer un rôle déterminant dans la libre détermination des salaires. Ramené à un niveau plus "raisonnable", le salaire minimum continuera d'assurer une pro-

tection valable aux travailleurs impliqués dans un rapport de force trop inégal avec leurs employeurs. C'était là l'idée originale de la loi québécoise du salaire et des autres conditions minima de travail et nous croyons qu'il serait souhaitable d'y revenir.

La baisse du salaire minimum que nous suggérons est une baisse relative, non absolue: il s'agit de ralentir temporairement sa trajectoire ascendante de façon à le faire atterrir en douceur au niveau qu'auront atteint les salaires minima ontarien et américain dans un horizon pouvant varier, par exemple, entre trois et cinq ans. Le salaire minimum ontarien sera fixé à $2,85 le 1er août 1978 et le salaire minimum américain, égal à $2,65 en 1978, équivaut en fait à $2,97 en monnaie canadienne si on tient compte du niveau actuel du taux de change. Si le salaire minimum québécois était indexé et porté à $3,40 le 1er juillet 1978, il serait plus élevé de 17% que la moyenne des taux ontarien et américain. C'est cet indice de 1,17 que nous proposons de ramener progressivement à 1,00. Si cet objectif est poursuivi, la seule décision qui reste à prendre concerne le degré minimal d'arrimage à l'indice des prix à la consommation ou au salaire industriel moyen qu'on voudra bien conserver malgré l'ajustement désiré. Cette décision détermine par le fait même l'horizon de réalisation de l'objectif.

La solution que je favoriserais personnellement comporterait tout d'abord un gel du salaire minimum à son niveau de $3,27 jusqu'au 1er janvier 1979, afin de transmettre un signal clair aux agents économiques de la politique de prudence nouvellement adoptée et de les inciter à effectuer les ajustements de comportement à long terme que cela implique. Ce geste ferait immédiatement baisser notre indice

de 1,17 à 1,12 ($3,27 divisé par la moyenne de $2,85 et $2,97). Si les Américains suivent leur intention de porter à cette date le salaire minimum fédéral à US$2,90, soit C$3,25 au taux de change actuel, et si les Ontariens ajustent leur salaire minimum à $2,95, l'écart effectif entre les taux américain et ontarien se creuserait et il faudrait alors décider de l'importance relative à accorder à chacun d'eux dans le calcul de l'indice. Si la pondération 50 - 50 est maintenue, le passage du salaire minimum québécois de $3,27 à $3,40 ramènerait l'indice à 1,10; si une pondération 40 - 60 (Etats-Unis 40%, Ontario 60%) est adoptée, la baisse de l'indice à 1,10 serait compatible avec une hausse de 10¢ du salaire minimum québécois. Par la suite, une augmentation annuelle du salaire minimum québécois inférieure de 2 unités de pourcentage par année à celle du salaire minimum extérieur pondéré permettrait la réalisation de l'objectif en 5 ans; si l'écart annuel est de 3 unités de pourcentage, l'horizon de réalisation serait de 3,5 ans, etc.

On aura noté notre méfiance implicite face à l'emploi d'un indice basé sur le salaire manufacturier ou industriel moyen québécois. La raison en est très simple. Un salaire minimum plus élevé finit par perturber à long terme une très grande proportion des salaires dans l'ensemble de l'économie et le salaire moyen reflète cet impact dans une mesure et selon une échéance incertaines. Par conséquent, l'examen du niveau comparatif du rapport salaire minimum / salaire moyen sous-estime le tort qu'un salaire minimum élevé cause à l'économie québécoise, puisque la hausse du numérateur se transmet en partie au dénominateur. Pendant l'ajustement à la baisse du salaire minimum québécois, il

faut donc s'attendre d'abord à une chute importante du rapport salaire minimum / salaire moyen, puis à une remontée éventuelle lorsque l'indice du salaire moyen aura pleinement absorbé la baisse. Nous sommes conscients que ce phénomène, de même que la nécessité de retarder l'augmentation du salaire minimum par rapport à celle de l'indice des prix à la consommation, n'ira pas sans causer quelque difficulté politique.

Par ailleurs, l'usage d'une moyenne pondérée des niveaux ontarien et américain du salaire minimum comme point de repère n'est pas issu d'un réflexe de mimétisme, mais dicté par un sain réalisme, qui tient compte du niveau de développement économique -encore inférieur à celui de l'Ontario et des Etats-Unis- vraiment atteint par le Québec ainsi que des contraintes extérieures auxquelles est soumise l'économie québécoise dans un contexte interrégional et international hautement concurrentiel. Pour être juste, il faudrait aussi souligner que la trajectoire des <u>hauts</u> salaires a au moins autant d'importance à cet égard que celle des <u>bas</u> salaires et que les gouvernements ont un rôle majeur à jouer de ce point de vue, étant donné la très large diffusion dans toute l'économie des patterns d'accords salariaux qu'ils établissent en vertu de leur politique de rémunération, tant en ce qui concerne les employés des secteurs public et parapublic qu'en ce qui touche les travailleurs du secteur privé assujettis aux omniprésents décrets. Plus généralement, c'est la progression rapide de la <u>rigidification</u> du processus de détermination des salaires au Québec depuis une quinzaine d'années qui devrait faire l'objet d'un minutieux examen. Notons aussi qu'un salaire minimum semblable à celui de l'Ontario ou des Etats-Unis n'empêcherait pas le Québec d'adopter une politique de répartition tout à fait originale.

Serait-il souhaitable de creuser encore plus l'écart de 20¢ qui

sépare le salaire minimum des jeunes de 18 ans et moins ($3,07) de celui des autres travailleurs ($3,27), ou de fixer à nouveau, comme ce fut naguère le cas, un minimum plus bas pour les nouveaux arrivés sur le marché du travail que pour les travailleurs expérimentés? Plusieurs suggestions en ce sens ont été formulées récemment, principalement aux Etats-Unis (Feldstein, 1973; Ragan, 1978). La principale raison qui motive ces suggestions est l'existence présumée d'un coût d'apprentissage important pour les entreprises qui emploient au salaire minimum des jeunes ou, plus généralement, des travailleurs inexpérimentés, de sorte que l'obligation de leur verser le même salaire qu'aux travailleurs expérimentés réduirait sensiblement leurs possibilités d'emploi. En fait, le Congrès américain est passé à un cheveu de voter l'insertion d'un tel écart dans le salaire minimum fédéral en 1977, devant les preuves qui s'étaient accumulées au sujet de l'incidence particulièrement forte du salaire minimum sur l'emploi des adolescents.

Nous hésitons, pour l'instant, à proposer que le Gouvernement du Québec s'engage dans une telle voie. Car, premièrement, la preuve scientifique que les emplois rémunérés au salaire minimum comportent un coût d'apprentissage important pour les employeurs est encore à faire. L'observation du genre de tâches qu'accomplissent les travailleurs inexpérimentés gagnant le salaire minimum dans les secteurs "mous", les hôtels et restaurants, le commerce de détail, etc. permet de mettre en doute l'importance de ce coût d'apprentissage. Mais peut-être inversons-nous le sens de la causalité ici: l'absence d'un écart dans la réglementation pourrait <u>inciter</u> les employeurs à confiner les travailleurs inexpérimentés aux tâches ne requérant aucune formation. Il faudrait, en tout cas, en être plus certain avant de légiférer à ce sujet. En second lieu, à l'époque où l'on permettait aux entreprises québécoises de

verser un salaire minimum inférieur aux travailleurs inexpérimentés pendant une "période d'apprentissage" de trois mois, la mesure n'a pas semblé heureuse, car les nouveaux arrivés étaient très fréquemment congédiés à la fin de leur trimestre d'apprentissage pour être remplacés par une nouvelle génération de "verts". Ainsi, par un retour étrange des choses, l'instauration d'un écart entre les minima des travailleurs expérimentés et inexpérimentés paraissait entraîner une plus grande instabilité de l'emploi chez ces derniers, contrairement à l'objectif recherché. Ce n'était peut-être, cependant, qu'une illusion d'optique, car rien ne prouve qu'au total, la disponibilité et la stabilité de l'emploi des travailleurs inexpérimentés n'étaient pas moins bonnes sous un régime de salaire minimum unique. Il y aurait, encore là, lieu de mieux comprendre le phénomène avant de changer la réglementation.

Dans les limites actuelles de notre connaissance, nous aurions donc tendance à préconiser une réduction relative du salaire minimum de tous les travailleurs et un moratoire sur toute expérimentation avec une accentuation de l'écart entre le salaire minimum des travailleurs expérimentés et les travailleurs jeunes ou inexpérimentés. Quant à la trajectoire précise du retour du salaire minimum québécois vers les niveaux ontarien et américain, elle importe moins que l'assurance que le retour sera vraiment réalisé, et dans un délai raisonnable. On se rappellera enfin que la forte non-linéarité de l'effet du salaire minimum sur l'économie rend plus "payants" en termes d'augmentation de l'emploi et d'amélioration de la répartition du revenu de travail les premiers pas de la réduction relative du salaire minimum que les derniers.

ADDENDUM

A la suite de la présentation de ce rapport, on m'a demandé un certain nombre d'éclaircissements sur des aspects que je n'ai pas suffisamment mis en lumière. La pertinence de ces demandes est telle qu'elle justifie leur inclusion dans cet addendum.

Question 1

Les résultats de l'étude divergent-ils de ceux des études antérieures? Les opinions d'auteurs américains divergent-elles sur la question?

Les résultats présentés dans le rapport ne divergent pas de ceux d'études québécoises antérieures, pour la simple raison qu'il n'y a pas eu d'étude antérieure du genre portant sur l'incidence du salaire minimum sur l'ensemble de l'économie du Québec. Les études québécoises étaient jusqu'ici des enquêtes par sondage (e.g. Jean et Lemieux, 1978) qui n'ont trouvé que peu d'effet du salaire minimum sur l'emploi pour la simple raison qu'elles ne pouvaient mesurer que partiellement l'effet d'émulation salariale et ne pouvaient pas percevoir l'effet de propagation intersectorielle d'une hausse du salaire minimum. La section II fournit une indication de l'importance de l'amplification apportée par ces deux éléments dans l'incidence du salaire minimum sur l'emploi.

De plus, la présente étude rapporte une incidence sur l'emploi de deux à trois fois plus importante d'une variation du salaireminimum au Québec qu'aux Etats-Unis. Cet écart est expliqué à la section III par des facteurs particuliers à notre économie (surtout une couverture plus étendue de notre loi du salaire

minimum et un niveau de départ plus élevé du salaire minimum au Québec) qui suffisent amplement à en comprendre la portée.

La divergence entre les opinions des auteurs américains se réduit depuis cinq ans à sa plus simple expression. Alors qu'on voyait, il y a quelques années, des études indiquant qu'une hausse de 10% du salaireminimum pouvait provoquer, dans certains cas, une baisse de 5% de l'emploi des jeunes et, dans d'autres, une augmentation de l'emploi, de tels écarts sont maintenant disparus et l'intervalle habituel de la divergence se situe généralement entre une diminution de 1 à 2% de l'emploi des jeunes. Il y a divergence et divergence. Ce progrès est normal puisque la politique plus active suivie par l'administration américaine depuis 1966 quant au salaire minimum permet de mieux identifier statistiquement son effet et que les études se sont multipliées et corrigées les unes les autres, de sorte qu'un très large consensus émerge maintenant de la discussion sur l'ordre de grandeur de l'impact du salaire minimum.

Question 2

Dans l'ensemble, une hausse du salaire minimum n'augmente-t-elle pas le revenu de travail du bas salarié moyen?

La question porte ici sur la signification du tableau 5 (page 54) où l'on a calculé qu'en moyenne, une augmentation de 10% du salaire minimum par rapport aux autres salaires et prix dans l'économie québécoise a pour effet net éventuel de réduire le revenu de travail du jeune homme de 7% et d'augmenter le revenu de travail de la jeune fille de 3,8% et de la femme adulte de 5,9%, compte tenu des effets à la baisse sur les heures hebdomadaires de travail et sur le nombre de semaines d'emploi. Il est clair que si on pondère les trois taux de variations -7%, + 3,8% et 5,9% par l'importance relative des trois groupes concernés dans

leur population totale (19,8%, 31,8% et 36,4%, respectivement, tableau 6, page 56), on peut en déduire que le revenu de travail pour les trois groupes visés augmente en moyenne de 2,2%. Si on se limite à l'ensemble des jeunes, on obtient une réduction moyenne de 0,3%.

Il faut remarquer deux choses à cet égard. Premièrement, il est essentiel de s'écarter des moyennes générales et de s'attacher aux moyennes des sous-groupes si on veut commencer à observer le résultat des hausses de salaire minimum sur des sous-groupes concrets, car l'incidence du salaire minimum est, comme on l'a trouvé, très variable d'un sous-groupe à l'autre. Deuxièmement, même si on veut jouer le jeu des moyennes générales, la réalité devrait être en fait plus noire que ce que nous en révèle le tableau 5, puisque les calculs qui y figurent sont effectués à partir de l'hypothèse de la plus faible incidence calculée sur l'emploi (note 26). Si on utilise l'hypothèse la plus forte, on obtient une baisse moyenne du revenu de travail de 12,6% (au lieu de 7,0%) pour les jeunes hommes, une baisse moyenne de 1,4% (au lieu d'une hausse de 3,8%) pour les jeunes filles et une hausse moyenne de 3,6% (au lieu de 5,9%) pour les femmes adultes, ce qui donne une baisse moyenne de 5,7% pour l'ensemble des jeunes et une baisse moyenne de 1,9% pour l'ensemble des jeunes et des femmes. Ainsi donc, la conclusion plus réaliste que j'aurais dû souligner dans le rapport est que l'incidence moyenne du salaire minimum sur le revenu de travail se situe entre -12,6 et -7% pour les jeunes hommes, entre -1,4 et +3,8% pour les jeunes filles et entre +3,6 et +5,9% pour les femmes adultes, l'effet total pour les trois sous-groupes se situant entre -1,9% et +2,2%.

Question 3

Un salaire minimum élevé ne contribue-t-il pas à déplacer l'activité économique

du Québec vers les industries à haute productivité?

Cela est vrai, car devant la hausse du prix relatif des biens et services produits par les entreprises à forte intensité en main-d'oeuvre à bas salaires, la demande de biens et de services de la part des Québécois se déplace naturellement vers les biens et services produits par les entreprises à plus faible intensité en main-d'oeuvre à bas salaires, donc à coefficient de production par heure de travail plus élevé.

Toutefois, ce faisant, on jette le bébé (l'emploi des bas salariés, dont les services sont d'ailleurs rarement requis par les entreprises à haute productivité) avec l'eau du bain, et on subventionne indirectement les profits des entreprises à hauts salaires, sans assurance d'une amélioration générale des conditions de vie des bas salariés.

Question 4

La réduction relative du salaire minimum ne serait-elle pas une politique d'affectation des ressources en faveur des secteurs à bas salaires?

Un ralentissement temporaire de la croissance du salaire minimum par comparaison au salaire moyen constituerait une réduction de la taxe implicite que le salaire minimum élevé ayant prévalu au Québec depuis un certain temps a imposé aux entreprises à bas salaires. La décision qu'on doit prendre à ce sujet dépend du sort que la société québécoise veut réserver à ce type d'entreprise et au type de travailleur qu'elle emploie. Pour ma part l'étude que j'ai réalisée m'a convaincu, tout comme le Conseil canadien du bien-être social (1977, 32), que "tenter de résoudre les problèmes des bas salariés en supprimant les industries et les emplois qui forment le marché secondaire du travail serait le type de chirurgie qui tuerait le malade".

En ce sens, le ralentissement temporaire de la hausse du salaire minimum ne constituerait pas "une politique d'affectation des ressources en faveur des secteurs à bas salaires", mais un arrêt de la politique opposée, qui consiste à chercher à s'en débarrasser sans offrir d'alternative valable aux travailleurs qui composent ce secteur.

Question 5

Si la hausse rapide du salaire minimum au Québec a incité les entreprises à remplacer les bas salariés par des machines et des travailleurs mieux rémunérés, n'est-il pas présomptueux de croire que son ralentissement renverserait la vapeur et rétablirait l'emploi des bas salariés? Le dommage causé n'est-il pas irréversible?

L'affirmation voulant que le remplacement des travailleurs faiblement rémunérés par des machines et équipements soit en grande partie irréversible, de sorte que la baisse relative du salaire minimum n'aurait que peu d'effet positif sur l'emploi des bas salariés, n'a absolument aucun fondement empirique et révèle une compréhension complètement statique de l'économie. Sur le plan empirique, il serait logiquement impossible d'identifer statistiquement quelque effet du salaire minimum relatif sur l'emploi si ses hausses augmentaient le chômage et que ses baisses ne le diminuaient pas. Dans la période des vingt dernières années, les études sur l'impact du salaire minimum relatif portent sur des épisodes de baisses comme de hausses de la variable et l'effet mesuré sur l'emploi est essentiellement symétrique. En second lieu, il est clair qu'il ne faut pas songer que l'effet principal d'une réduction relative du salaire minimum serait de renverser la mécanisation des tâches et la "capitalisation" de l'économie. Dans une perspective dynamique, le rapport capital-travail s'accroît à un rythme tendanciel irréversible.

Ce que la réduction relative du salaireminimum provoquerait plutôt, c'est un ralentissement temporaire de ce processus de croissance. Mais, en fin de compte, le résultat serait exactement le même que le renversement de la mécanisation dans une industrie statique. Il en irait de même pour la substitution de travailleurs plus faiblement rémunérés à des travailleurs mieux rémunérés. Dans les deux cas, le phénomène résulterait, dans des proportions indéfinie, d'une substitution dynamique dans les techniques de production propres à chaque industrie et d'un déplacement de la demande des industries intensives en capital et en travailleurs à salaires plus élevés vers les industries intensives en main-d'oeuvre à salaire plus bas.

Signalons aussi que, dans aucune étude empirique portée à ma connaissance, le décalage d'ajustement de l'emploi à une variation du salaire minimum ne dépasse 18 mois. Il est normalement évalué à une période de 6 à 12 mois.

Il y a actuellement en Amérique du Nord un exemple frappant de ralentissement de la mécanisation de l'économie. Les prix de l'énergie ayant explosé en 1974, il est devenu soudainement relativement plus coûteux de produire avec des machines qu'avec les services des travailleurs par comparaison à la situation antérieure, de sorte qu'on assiste à un ralentissement important de la croissance des équipements et une stagnation temporaire des nouveaux investissements en même temps qu'à un raffermissement de l'emploi. Cet exemple démontre les possibilités concrètes de l'ajustement de nos économies à des chocs qui, comme les variations du salaire minimum, modifie le rapport entre le coût du capital et le coût du travail.

Question 6

La présence de normes de travail autres que le salaire minimum et leur moins

grande rigueur au Québec qu'en Ontario n'atténue-t-elle pas la portée de l'écart officiel entre les niveaux du salaire minimum dans les deux régions?

Le mandat dont j'ai hérité pour la rédaction de mon rapport portait sur le salaire minimum, mais la signification du salaire minimum peut être sensiblement affectée, quant au coût réel qu'il représente pour l'entreprise, par les normes de travail autres que le salaire minimum. Par exemple, la principale différence entre les normes de travail ontariennes et québécoises est l'obligation de ne rémunérer qu'<u>un seul</u> jour férié chômé au Québec, par comparaison à <u>7</u> en Ontario (en plus des deux semaines de vacances dans chaque cas). Ainsi l'employeur québécois doit rémunérer 254 jours et l'employeur ontarien, 260 jours, alors que chacun ne reçoit les services que de 243 jours de travail de ses employés (260, moins 7 jours fériés, moins 10 jours de vacances). En théorie, ce n'est donc pas un salaire minimum de $3,27 l'heure au Québec qu'il faudrait comparer au taux horaire minimum de $2,85 en Ontario, mais bien plutôt un taux effectif de $3,19 (3,27 x 254 ÷ 260). Le salaire minimum québécois ne serait donc en pratique plus élevé que le salaire minimum ontarien que d'une marge de 12,1% et non de 14,7%.

Il est clair qu'un tel ajustement doit être incorporé aux résultats de notre étude. Son importance est atténuée cependant par le fait qu'une proportion importante des employeurs québécois, au dire des fonctionnaires de la Commission du salaire minimum, rémunèrent en fait plus que le jour férié chômé obligatoire et paient souvent les sept. Quant aux autres normes de travail touchant les bas salariés, elles ne diffèrent généralement entre les deux provinces que d'une façon soit peu coûteuse, soit facile à contourner (quant aux coûts) pour l'employeur.

Question 7

Lorsque le tableau 4 de l'étude rapporte qu'une hausse de 10% du salaire minimum (par rapport au salaire moyen) augmente de 18 000 à 30 000 le nombre de chômeurs parmi les jeunes et les femmes, quelle confiance peut-on mettre dans ces chiffres et l'intervalle d'estimation qu'ils recouvrent?

Ces chiffres proviennent d'une recherche réalisée à l'Université Laval par Lucien Biron, aujourd'hui à l'emploi du ministère des Finances du Québec, sous la surveillance technique du Professeur Bernard Fortin, du Département d'économique, ainsi que d'estimations effectuées spécialement pour la présente étude par l'auteur. La méthode adoptée dans l'estimation statistique est semblable à celle qu'ont adoptée l'ensemble des études du même genre ailleurs en Amérique du Nord -ces études ayant d'ailleurs trouvé un effet sur l'emploi plus faible qu'au Québec.

L'affirmation qui situe l'effet sur le nombre des chômeurs entre 18 000 et 30 000 doit être lue comme suit: il y a trois chances sur quatre pour que la hausse du nombre des chômeurs parmi les jeunes et les femmes se trouve entre 18 000 et 30 000. Si l'on veut augmenter le "coefficient de confiance" de l'estimation, il faut augmenter la longueur de l'intervalle: on pourrait aussi dire qu'il y a dix-neuf chances sur vingt pour que la hausse du nombre des chômeurs se trouve entre 12 000 et 36 000.

Une évaluation de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la production, l'emploi, les prix et la répartition des revenus

Rapport présenté à

la Commission du salaire minimum et au
Secrétariat du Comité ministériel permanent
du développement économique

par

Pierre Fortin*

Juin 1978

* Professeur agrégé, Groupe de recherche en politique économique, Département d'économique, Université Laval. L'auteur remercie vivement la Commission du salaire minimum, le ministère du Travail et de la main-d'oeuvre, le ministère des Affaires sociales et le Secrétariat général au développement économique (Conseil exécutif) pour leur aide financière et technique, qui a rendu possible la rédaction de ce rapport. Il a bénéficié, en particulier, des utiles commentaires du groupe de travail sur la politique du salaire minimum, constitué de Jean Vézina, Denis Baribeau et André Delisle, du Secrétariat général au développement économique, de Louis Lemieux et Diane Jean, du ministère du Travail et de la main-d'oeuvre, et de Jean-Paul Baillargeon, de la Commission du salaire minimum. Gilles Beausoleil, Lucien Biron, Claude Chapdelaine, Gérard Gaudet, Robert Lévesque, Paul-Martel Roy et, tout spécialement, Bernard Fortin, Pierre Fréchette et Pierre-Paul Proulx m'ont gratifié de leur aide très précieuse. L'assistance de Suzanne Lévesque dans le traitement des données et le travail de dactylographie de Marie Dubord et de Sylvie Côté ont été grandement appréciés.

AVERTISSEMENT

Il est souvent question dans ce document de hausses et de baisses du salaire minimum. Qu'il soit, au point de départ, bien compris qu'on suppose toujours implicitement que de telles variations sont réalisées dans une situation où tous les autres salaires et tous les autres prix sont fixes, sauf lorsque cette hypothèse est relâchée explicitement. Comme on sait, il n'en est pas ainsi dans le contexte inflationniste actuel, de sorte que ces hausses et ces baisses de salaire minimum doivent être conçues en termes relatifs, c'est-à-dire par rapport à l'évolution haussière des autres salaires et des autres prix. Par exemple, lorsque nous parlons dans le texte d'une "baisse de 10% du salaire minimum", nous avons en fait dans l'esprit une augmentation absolue du salaire minimum de 15% si, pendant l'intervalle de temps considéré, l'indice des salaire ou des prix de référence grimpe de 25%.

Au lecteur pressé, nous conseillons la lecture des pages 1 à 5, 44 à 48, 60 à 62, 83 à 94 et 104 à 111, qui contiennent l'introduction, l'essentiel des résultats, la conclusion et l'addendum.

Table des matières

I	Méthode d'évaluation	2
II	L'effet microéconomique du salaire minimum: prix, production, emploi et rentabilité de l'entreprise	5
	Intensité en main-d'oeuvre, niveau de concurrence et degré de substitution des facteurs	6
	Effet microéconomique direct du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi des bas salariés et l'emploi des autres facteurs	11
	Effets de débordement: émulation salariale et propagation intersectorielle des hausses de prix des biens intermédiaires	19
III	L'effet macroéconomique du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi et la rentabilité dans l'économie québécoise	27
	Importance quantitative de l'effet de substitution d'emploi	27
	Effet sur le niveau général de l'activité économique	38
	Salaire minimum nominal et salaire minimum réel	43
	Sommaire des résultats quantitatifs quant aux prix, à la production, à l'emploi et à la rentabilité	44
IV	Effet du salaire minimum sur la répartition des revenus	48
	Le salaire minimum comme instrument de redistribution des revenus	48
	L'effet du salaire minimum sur les revenus des bas salariés	50
	L'insuffisance des revenus des bas salariés	55

	Sommaire des résultats quantitatifs quant à la répartition des revenus	60
V	Salaire minimum, aide sociale et revenu familial garanti	62
	L'interaction entre salaire minimum et aide sociale	63
	Le salaire minimum et un éventuel régime de revenu familial garanti	75
	Bilan de l'interaction entre le salaire minimum et l'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti	83
VI	Conclusion	86
	Notes	95
	Addendum	104
	Bibliographie	113

Le présent rapport offre une évaluation sommaire de l'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur la production, l'emploi, les prix et la répartition des revenus. Cette évaluation est fondée sur une synthèse de l'état des connaissances théoriques, empiriques et pratiques en la matière et n'innove que par l'image quantitative qu'elle cherche à donner de cet effet sur l'économie du Québec et par le support efficace qu'elle désire apporter à la prise de décision.

Les résultats quantitatifs sont affectés d'une imprécision inhérente à la déficience du niveau des connaissances et à la nature statistique des estimations réalisées. Nous croyons cependant que les ordres de grandeur des chiffres fournis sont généralement fiables; car, d'une part, il y a eu depuis dix ans une certaine convergence des résultats théoriques et empiriques des études sur le salaire minimum en Amérique du Nord, indépendamment des biais idéologiques présumés des divers auteurs; et, d'autre part, l'estimation statistique permet tout de même de faire ressortir les bornes raisonnables de la confiance qu'il faut accorder aux résultats, bornes que nous nous efforcerons de situer à chaque fois que cela sera possible.

Afin de lui assurer une plus large diffusion, le mode de présentation du rapport lui permet d'être abordé par le lecteur ne possédant qu'une connaissance rudimentaire de la science économique et des institutions québécoises. Les aspects plus techniques de certains raisonnements sont relégués à une annexe technique que le lecteur plus spécialisé voudra bien consulter s'il le désire.

Le rapport se divise en six sections. La première section définit la méthode d'évaluation de la politique du salaire minimum qui est adoptée. La deuxième

section analyse l'effet microéconomique direct du salaire minimum sur le niveau des prix, de la production, de l'emploi et de la rentabilité des entreprises. La troisième section évalue l'effet macroéconomique sur l'ensemble de l'économie du Québec. La quatrième section examine l'effet microéconomique direct sur les revenus des travailleurs rémunérés à bas salaires et de leurs familles. La cinquième section étudie les relations entre la politique du salaire minimum et les autres méthodes de redistribution du revenu. Enfin, la sixième section effectue un bilan sommaire des résultats et en examine les conséquences pour l'avenir de la politique québécoise du salaire minimum.

I. Méthode d'évaluation

L'art de la politique économique consiste à réaliser la meilleure poursuite d'un certain nombre d'objectifs qui obtiennent l'assentiment collectif au moyen d'une gamme d'instruments d'intervention. Les objectifs économiques les plus fréquemment mentionnés sont une croissance économique soutenue, la qualité de la vie, le plein-emploi, la stabilité des prix et une répartition équitable des revenus. Les moyens communs d'intervention de l'état sont la taille et la répartition de ses dépenses, les taux d'imposition et de transferts sociaux, la monnaie, la production directe de biens et de services et son pouvoir de réglementation.

La politique du salaire minimum est établie par l'état québécois en vertu de son pouvoir de réglementation et son objectif primordial est d'assurer une redistribution des fruits de la production intérieure du Québec -le revenu national- en faveur des travailleurs qui perçoivent des taux salariaux jugés insatisfaisants. C'est donc l'intention arrêtée de la présente étude d'évaluer d'abord dans quelle mesure la politique québécoise du salaire minimum réalise vraiment cet objectif qu'on lui reconnaît généralement[1].

Une évaluation raisonnable de la politique ne saurait cependant s'arrêter à ce seul objet. Car, d'une part, il est clair que l'établissement d'un salaire minimum affecte la plupart des objectifs de la politique économique autres que l'équité dans la répartition des revenus, tout particulièrement le niveau sectoriel, régional et national de la production, de l'emploi et des prix. Et, d'autre part, le salaire minimum n'est pas le seul instrument de politique capable de modifier la répartition des revenus dans la société québécoise[2].

En somme, une évaluation complète de la politique du salaire minimum doit pouvoir répondre à trois questions plutôt qu'une seule:

1) la politique améliore-t-elle réellement la répartition des revenus?
2) quel est son effet sur la production, l'emploi et les prix?
3) comment interagit-elle avec les autres instruments de la politique de répartition des revenus et quelle est son efficacité comparative à réaliser cet objectif?

Les sections 2, 3 et 4 du rapport cherchent à développer une réponse utile aux deux premières questions et la section 5 s'attaque à la troisième question.

Avant de procéder à l'analyse, nous effectuerons trois remarques. Premièrement, l'analyse économique tente de tenir compte, dans la mesure du possible, non seulement des effets directs des politiques économiques, mais aussi de leurs effets indirects et parfois inattendus, de sorte que bien souvent les conclusions atteintes semblent s'opposer à l'intuition immédiate du profane. Par exemple, on pourrait envisager une situation où la hausse du salaire minimum détériorerait la répartition des revenus plutôt que de l'améliorer, soit parce qu'elle occasionnerait une chute des heures de travail proportionnellement plus élevée de sorte que le revenu total des bas salariés, égal au produit du salaire

et des heures de travail, baisserait, soit parce qu'une forte proportion des bas salariés font partie de familles à revenus déjà supérieurs à la moyenne. Le lecteur doit s'attendre à de telles "surprises" et éviter de se porter automatiquement incrédule à tout ce qui pourrait choquer son intuition ou ses préjugés. Nous sommes par ailleurs conscient du problème que cela pose au gouvernement et au législateur: si les deux tiers des électeurs n'attribuent par erreur que des bénéfices à une politique qui comportent des coûts sociaux cachés encore plus élevés, mais difficiles à discerner, il peut s'avérer malaisé de modifier la politique de façon appropriée!

Deuxièmement, les préjugés de la recherche économique sont d'autant plus susceptibles de colorer les résultats que la question étudiée n'a pas encore l'objet d'une démontration scientifique rigoureuse au moyen de méthodes universellement acceptées. C'est en partie le cas de la question du salaire minimum, qui n'a cessé de provoquer d'interminables débats d'opinion depuis sa mise en vigueur au Canada et au Québec. L'intensité de la recherche empirique sur le salaire minimum en Amérique du Nord a toutefois permis d'atténuer sensiblement ces débats depuis dix ans[3] et il nous semble qu'un nouveau consensus est actuellement en train d'émerger sur la question, de sorte qu'il y a maintenant moins de place pour le préjugé qu'autrefois. Notre position personnelle est la suivante: un préjugé nettement favorable à l'amélioration de la répartition des revenus, d'une part, mais une attitude a priori complètement neutre vis-à-vis des <u>moyens</u> politiques, y compris le salaire minimum, de réaliser cette amélioration, d'autre part.

Troisièmement, il n'est pas inutile de souligner que même si l'effet de la politique du salaire minimum sur tous et chacun des objectifs de la collectivité était connu avec pleine certitude, la prise de décision en la matière

exigerait quand même que des jugements de valeur soient portés par les pouvoirs publics sur la " désirabilité" sociale relative des objectifs poursuivis (e.g. plein-emploi versus équité) et des moyens disponibles (e.g. salaire minimum versus subventions aux bas salaires). Le présent rapport vise à clarifier le contexte de la décision, mais non à s'y substituer. Il reste que des résultats obtenus apparaîtra une certaine image de la réalité qui nous poussera à effectuer quelques recommandations.

II L'effet microéconomique du salaire minimum: prix, production, emploi et rentabilité de l'entreprise

L'étude de l'impact économique du salaire minimum commence par l'analyse de son effet sur l'entreprise, et ceci pour deux raisons. Premièrement, le niveau du salaire horaire minimum ne détermine directement qu'une seule des trois composantes du revenu annuel total des travailleurs assujettis au salaire minimum. Ce revenu est en effet égal au produit de trois facteurs:

$$R = (S).\ (H/E).\ (E),$$

soit le taux salarial horaire (S), le nombre d'heures par personne employée (H/E) et le nombre de personnes employées (E). Le législateur fixe le salaire minimum S, mais c'est l'entreprise qui décide de son niveau d'emploi E et du nombre d'heures de travail H. Bref, il est impossible de connaître l'effet d'une hausse de salaire minimum sur le revenu d'un bas salarié sans connaître la réaction de l'entreprise à cette hausse en termes d'emploi et d'heures (régulières ou supplémentaires) de travail. Comme on le verra, la réaction de l'entreprise est normalement de réduire H et E, de sorte qu'a priori, l'effet de la hausse de S sur R est théoriquement incertain[4].

En second lieu, on doit étudier l'effet du salaire minimum sur le comportement de l'entreprise parce que l'évolution du niveau d'emploi et d'heures de travail ainsi que du niveau des prix de vente fixés par l'entreprise doit retenir en soi l'attention dans la mesure où le plein-emploi et la stabilité des prix, et donc la bonne position concurrentielle et la rentabilité de l'entreprise, sont des objectifs que la collectivité poursuit explicitement.

Intensité en main-d'oeuvre, niveau de concurrence et degré de substitution des facteurs

Il importe aussi de bien cerner le type d'entreprise qui est le plus affecté par la politique du salaire minimum, afin de rendre l'analyse économique qui va suivre la plus pertinente possible au contexte québécois.

En décembre 1976, le ministère du Travail du Québec estimait à environ 108 000 le nombre d'employés québécois gagnant $3 l'heure ou moins, soit le salaire minimum entrant en vigueur le 1er janvier 1977. Ce chiffre équivalait à environ 5,2% de l'emploi au Québec[5]. La première colonne du tableau 1 révèle que les deux tiers de ces bas salariés travaillaient dans le commerce de détail (20%) et dans les hôtels et restaurants (45%). On peut extrapoler que le secteur des services employait environ 80% des travailleurs gagnant le salaire minimum. Le secteur manufacturier, quant à lui absorbait l'autre 20%, la grande majorité -deux sur trois- se retrouvant dans les principaux "secteurs mous" de l'économie québécoise: cuir, bonneterie et vêtement.

Tableau 1

Caractéristiques de l'emploi rémunéré à $3 l'heure[a] ou moins dans les entreprises québécoises en décembre 1976[b]

Secteur industriel	(1) Emploi à $3 ou moins dans le secteur en % de tout l'emploi à $3 ou moins au Québec	(2) Emploi à $3 ou moins dans le secteur en % de l'emploi total du secteur	(3) Masse salariale des employés à $3 ou moins en % de la masse salariale totale du secteur	(4) Masse salariale totale du secteur en % des coûts totaux de production du secteur	(5)=(3) x (4) Masse salariale des employés à $3 ou moins en % des coûts totaux de production du secteur[c]
Aliments et boissons	1,0	2,0	1,0	15,1	0,2
Cuir	2,0	18,4	9,7	32,3	3,1
Bonneterie	3,2	22,4	12,1	30,1	3,6
Vêtement	8,6	14,4	7,6	35,7	2,7
Bois	1,3	6,1	3,0	25,5	0,8
Meubes et ameublements	1,1	6,3	3,1	31,4	1,0
Commerce de détail	19,5	7,9	3,9	13,0	0,5
Blanchissage,nettoyage	2,1	34,0	20,0	44,7	8,8
Hôtels et restaurants	46,6	44,5	31,8	28,1	8,9
Sous-total	85,4	15,8	n.d.	n.d.	n.d.
Autres secteurs	14,6	1,1	n.d.	n.d.	n.d.
Ensemble des secteurs	100,0[e]	5,2	2,6	19,0	0,5

[a] Salaire minimum en vigueur le 1er janvier 1977.

[b] Moyenne des hypothèses 2 et 3 du ministère du Travail appliquées aux résultats de l'enquête "Taux de salaire, traitements et heures de travail" effectuée par le ministère du Travail du Canada en octobre 1975. Ces hypothèses sont décrites dans Castonguay et al. (1975, appendice 7.1).

[c] Produit de la colonne 2 et du rapport entre le salaire de $3 et le salaire moyen du secteur.

[d] Tiré de "Statistique financière des sociétés 1971" (Statistique Canada, catalogue 61-207). L'édition 1975 de ce périodique vient de paraître, mais n'indique aucun changement d'importance par rapport à 1971, sauf pour le blanchissage, etc. (39,5 au lieu de 44,7).

[e] Soit 107 692 employés.

Sources: Ministère du Travail du Québec, Direction générale de la recherche, "Evaluation de l'impact direct de divers taux du salaire minimum pour décembre 1976", Québec, 1976, et calculs de l'auteur.

La deuxième colonne du tableau 1 indique que les secteurs dont l'emploi était le plus fortement concentré au niveau du salaire minimum étaient, dans l'ordre, les hôtels et restaurants, le blanchissage et le nettoyage, la bonneterie, le cuir, le vêtement, le commerce de détail, les meubles et ameublements et le bois.

Les indicateurs économiques les plus importants du point de vue du comportement de l'entreprise demeurent toutefois ceux que présentent les colonnes 3 et 5 du tableau 1, parce qu'ils sont directement proportionnels à l'importance de l'impact d'une hausse du salaire minimum sur le total de ses coûts salariaux et de ses coûts totaux, respectivement: il s'agit en effet de la fraction du total de ces deux types de coûts que représente la masse salariale versée à ses employés gagnant le salaire minimum. Cette mesure de l'intentisé en main-d'oeuvre rémunérée au salaire minimum n'était que d'environ 1/2 de 1% pour l'ensemble des entreprises québécoises, mais de près de 9% -seize fois plus élevée- dans les hôtels et restaurants et dans le blanchissage et le nettoyage, et de 2 1/2 à 3 1/2% -six fois plus élevée- pour le cuir, la bonneterie et le vêtement. Cela signifie que l'augmentation de 4,5% du taux de salaire minimum qui a eu lieu de décembre 1976 à janvier 1977 a augmenté les coûts totaux de productiond'environ 0,40 de 1% dans le premier cas (9% x 4,5%) et d'environ 0,15 de 1% dans le second cas (3% x 4,5%) avant que tout ajustement ultérieur de l'équilibre général de l'économie ne se soit produit dans les salaires des autres travailleurs, dans l'emploi et dans les prix des biens et services intermédiaires achetés des autres entreprises.

La première caractéristique de l'emploi au salaire minimum est donc sa forte concentration dans un petit nombre de secteurs industriels faciles à identifier par leur forte intensité relative en main-d'oeuvre et en main-d'oeuvre à bas salaires, quel que soit le critère utilisé. L'exception notable est le secteur

du commerce de détail: bien que la concentration de son emploi dans les bas salaires soit supérieure à la moyenne québécoise, la masse salariale associée à ces salaires en proportion des coûts totaux n'est pas supérieure à la moyenne, compte tenu de la place prépondérante occupée dans les coûts totaux par la valeur des produits dont on assure la distribution.

La deuxième caractéristique des entreprises les plus affectées par le salaire minimum est le degré élevé de concurrence qui règne à l'intérieur de l'industrie dont elles font partie, d'une part, et entre l'industrie et son environnement extérieur qu'il soit québécois ou international.

La preuve de la vive concurrence interne et externe que doivent soutenir les industries légères, y compris les "secteurs mous", du secteur de la fabrication au Québec n'est plus à faire. Ces industries sont d'abord et avant tout fortement exposées à la concurrence étrangère sur les marchés ouébécois, canadien et internationaux. En conséquence, elles ne peuvent manoeuvrer à leur guise leurs prix de vente: ceux-ci leur sont largement dictés par la compétition interrégionale et internationale, sauf dans la mesure de la protection que leur accordent les tarifs douaniers et les contingents à l'importation[6]. Autrement, elles perdent inévitablement leur marché et font faillite.

Malgré le fort degré de concurrence interne que doivent affronter les secteurs de services tels les hôtels et restaurants, le blanchissage et nettoyage et le commerce de détail, il est incontestable que l'environnement externe les soumet à des pressionsconcurrentielles moins rigoureuses qu'il ne le fait pour les industries légères de la fabrication. De ce fait, ils disposent d'une plus grande marge de manoeuvre pour hausser leurs prix sans chute excessive du niveau de leurs ventes.

Il faut toutefois se garder de sous-estimer la sensibilité des ventes aux variations de prix dans le secteur des services. De larges segments des secteurs de l'hébergement, de la restauration et du commerce de détail doivent livrer une ardente compétition interprovinciale et internationale pour l'obtention du dollar touristique, spécialement dans le domaine du tourisme organisé. La période très difficile que traverse deuis deux ans l'industrie touristique québécoise relève en partie de la suppression par les autorités américaines de la déductibilité de l'impôt des dépenses de congrès effectuée à l'étranger par des ressortissants américains, mais en partie aussi des hausses de coûts et de prix bien plus rapides au Québec qu'à l'extérieur du Québec dans ce secteur.

De plus, les hôtels et restaurants et les buanderies subissent de la part de l'activité interne aux résidences privées une compétition non-négligeable, qui est particulièrement marquée pour les repas de restaurant et le nettoyage.

En somme, on peut affirmer que le degré considérable de concurrence interne et externe auquel doivent faire face les industries particulièrement affectées par le salaire minimum rend très sensible le volume de leurs ventes à de faibles variations de leurs prix. Cette règle s'applique plus rigoureusement aux industries manufacturières et moins rigoureusement au commerce de détail. La tendance générale des marchés internationaux vers une plus grande intégration et vers une plus grande mobilité internationale et des biens et des services, en particulier suite à l'accélération remarquable de la mécanisation qui facilite cette mobilité accrue dans le secteur des services depuis une décennie, nous force à conclure que la sensibilité des ventes aux changements de prix ira s'accroissant dans tous les secteurs principalement affectés par le salaire minimum, les progrès les plus marqués se faisant sentir du côté des services.

Il serait utile de connaître avec plus de précision une troisième caractéristique des entreprises les plus touchées par le salaire minimum, soit le degré comparatif de substitution possible entre leurs travailleurs faiblement rémunérés, d'une part, et des travailleurs mieux rémunérés ou des machines et équipements, d'autre part, dans le cadre des techniques de production connues à un moment donné. Dans le cas de substitution travailleurs-travailleurs, par exemple, on mesure ce phénomène par la baisse procentuelle de l'emploi relatif des travailleurs à bas salaires réalisé par l'entreprise en faveur des travailleurs à salaires plus élevés suite à une hausse d'une unité de pourcentage du taux de salaire minimum, le niveau de production et le salaire des travailleurs mieux rémunérés restant inchangés. La plupart des études empiriques par secteurs situent ce degré de substitution à long terme -la baisse de l'emploi à bas salaires- entre 0 (rapport d'emploi complètement rigide) et 2%. Si l'on présume que les techniques de production sont plus rigides dans l'emploi des travailleurs plus ou moins expérimentés dans le secteur de la fabrication que dans le secteur des services, il s'ensuit que le degré de substitution est plus près d'être nul dans le premier cas et plus près de 2% dans le second cas. Ces considérations sont cependant entachées d'incertitude par suite de notre connaissance incomplète des industries en cause.

Effet microéconomique direct du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi des bas salariés et l'emploi des autres facteurs

Les entreprises québécoises que touchent surtout les hausses du salaire minimum par rapport au salaire moyen sont donc généralement très intensives en main-d'oeuvre et soumises assez rigoureusement à la compétition interne et externe à l'industrie. Elles sont probablement assez différentes les unes des autres quant à la possibilité de substitution entre les bas salariés et les autres facteurs de production.

Ces trois caractéristiques sont d'importance cruciale pour comprendre au moins de façon heuristique la réaction de ces entreprises à une hausse du salaire minimum quant à leur niveau de prix, de production, d'emploi et de rentabilité. L'analyse qui suit cherche à établir cette compréhension en s'appuyant sur une approche vieille de 88 ans (Marshall, 1890, 316-321; Hicks,1932, 241-246; Ferguson, 1971, 235-239). Elle est générale, en ce sens qu'elle s'applique à tout type d'entreprise, indépendamment de son intensité en main-d'oeuvre, de sa position concurrentielle ou monopolistique ou de la substituabilité de ses facteurs de production. Pour suivre le comportement particulier des secteurs mous de la fabrication, des hôtels et restaurants et du commerce de détail, il suffira donc de spécialiser l'analyse à la lumière des paramètres propres à ces industries.

Pour fixer les idées, supposons que les prix des facteurs de production autres que le salaire minimum - y compris les salaires des employés gagnant plus que le salaire minimum, les prix des biens intermédiaires achetés des autres entreprises, etc- soient maintenus constants[7], et que le salaire minimum augmente de 10%. L'entreprise contrôle quatre variables: prix de vente, rythme de production, emploi des travailleurs gagnant le salaire minimum et emploi des autres facteurs de production. Elle revisera sa ligne de conduite quant au niveau de chacune de ces variables de façon à minimiser l'impact de la hausse du salaire minimum sur ses coûts de production et ses bénéfices.

Il revient à Marshall d'avoir démontré que, dans le cadre analytique adopté ici, la réaction de l'entreprise quant à ces quatre variables dépend, et dépend seulement, des trois caractéristiques de l'entreprise étudiées précédemment: intensité en main-d'oeuvre, sensibilité des ventes au niveau du prix et substituabilité des facteurs de production.

Si la part de la masse salariale des employés gagnant le salaire minimum dans les coûts totaux de l'entreprise -l'intensité en main-d'oeuvre à bas salaires- est de 10%, la hausse de 10% du salaire minimum prpvoquera une augmentation de 1% (10% x 10%) des coûts totaux de l'entreprise et celle-ci sera incitée à augmenter d'autant son prix de vente afin de soutenir sa marge bénéficiaire. Cependant, si la sensibilité ("l'élasticité") du volume des ventes à la hausse de prix est de l'ordre de 2, c'est-à-dire que celles-ci baissent de 2% pour chaque augmentation de 1% dans le prix de vente, le volume des ventes, et éventuellement le niveau d'activité ou de production, sera effectivement réduit de 2%. Pour cette raison, le nombre d'heures de travail rémunérées au salaire minimum tendra lui aussi à diminuer. Mais sa chute sera plus prononcée que 2%, car l'effet de la chute du niveau d'activité se conjuguera à un effet additionnel de substitution en faveur des autres facteurs de production (travailleurs mieux rémunérés, machines et équipements, biens et services intermédiaires, etc.), dont les services sont devenus moins coûteux. L'importance de la baisse additionnelle des heures rétribuées au salaire minimum sera égale au produit du pourcentage que représentent les autres facteurs dans les coûts totaux de l'entreprise, soit 90%, et du degré de substitution techniquement possible. Si ce degré de substitution est de 0,1, c'est-à-dire que le rapport entre les heures de travail rénumérées au salaire minimum et les quantités des autres facteurs de production diminue de 0,1% pour chaque augmentation de 1% du salaire minimum, le rapport en question baissera effectivement de 1% et l'effet de subsitution réduira les heures de travail des employés au salaire minimum de 0,9% de plus (90% x 1%). La baisse totale de ces heures de travail sera donc de 2,9%. L'effet du salaire minimum sur l'emploi des autres facteurs de production est soumis à deux influences contraires. L'effet de la chute du niveau d'activité tend à réduire l'emploi de ces facteurs de 2% lui aussi. Mais l'effet de substi-

...

tution tend évidemment à l'augmenter dans la mesure du produit du pourcentage de la masse salariale de la rémunération au salaire minimum dans les coûts totaux et du degré de substitution, soit de 0,1% (10% x 1%). Dans notre exemple, l'effet net est une baisse de 1,9% de l'emploi des autres facteurs, parce que le degré de substitution entre les facteurs (0,1) est nettement inférieur à la sensibilité du volume des ventes à la variation de prix (2,0). Si le degré de substitution s'était avéré plus important que la sensibilité des ventes, l'emploi des autres facteurs aurait en fait augmenté.

Le détail technique de l'argumentation apparaît dans l'annexe technique au présent rapport. Le tableau 2 résume les principaux résultats de l'approche marshallienne et met en lumière le rôle des trois caractéristiques de l'entreprise sur lesquelles on a insisté jusqu'ici dans l'accentuation ou l'atténuation de l'effet d'une hausse du salaire minimum sur les quatre variables contrôlées par l'entreprise. Il en ressort notamment

1) qu'une intensité plus forte en main-d'oeuvre au salaire minimum accentue l'effet à la hausse sur les prix, l'effet à la baisse sur le volume des ventes, l'effet à la baisse sur l'emploi au salaire minimum (sauf dans les rares cas où f surpasse v) et l'effet sur l'emploi des autres facteurs, quelle que soit son orientation (normalement à la baisse) et

2) qu'une plus forte sensibilité du volume des ventes au prix fixé par l'entreprise accentue l'effet à la baisse sur le volume des ventes, l'effet à la baisse sur l'emploi au salaire minimum et l'effet normalement à la baisse sur l'emploi des autres facteurs.

En somme, la conjonction d'une forte intensité en main-d'oeuvre au salaire minimum et d'un degré élevé de concurrence interne et externe à l'industrie -donc d'une forte sensibilité des ventes aux variations de prix, laquelle caractérise

Tableau 2

Sensibilité des variables contrôlées par l'entreprise à une hausse du salaire minimum selon ses caractéristiques[a]

Variables	Caractéristiques		
	Intensité en main-d'oeuvre (m)	Sensibilité-prix du volume des ventes (v)	Degré de substitution entre les facteurs (f)
Prix de vente (hausse)	+	0	0
Niveau de production (baisse)	+	+	0
Emploi au salaire minimum (baisse)	+ si v> f - si v< f	+	+
Emploi des autres facteurs (baisse si v >f) (hausse si v <f)	+	+ si v> f - si v< f	- si v> f + si v> f

[a] Interprétation: un signe + signifie une accentuation de l'effet; un signe - , une atténuation de l'effet. Par exemple, le signe + dans la deuxième ligne et la deuxième colonne signifie qu'une plus forte sensibilité-prix du volume des ventes accentue la baisse du niveau de production. Dans la troisième ligne et la troisième colonne, il est stipulé qu'un degré de substitution plus élevé entre les facteurs atténue la baisse qui se produit lorsque v> f et accentue la hausse qui a lieu lorsque v< f.

Source: Annexe technique

particulièrement bien les secteurs industriels "mous", l'hébergement, la restauration et, à un degré moindre, le commerce de détail, assure que l'on retrouvera dans ces industries l'impact maximum de toute hausse du salaire minimum,tant sur le prix et le volume de production que sur les heures de travail rétribuées au salaire minimum et sur l'emploi des autres facteurs de production.

En longue période, c'est le niveau de rentabilité du capital investi par l'entreprise qui détermine si elle va survivre et progresser ou si elle va faillir et disparaître. Or l'indicateur naturel de l'effet de la hausse du salaire minimum sur la marge bénéficiaire de l'entreprise, c'est-à-dire la part de ses bénéfices dans la valeur totale de ses ventes, est précisément le degré d'intensité de l'entreprise en main-d'oeuvre employée au salaire minimum, puisque c'est ce critère qui détermine en premier lieu le pourcentage d'augmentation des coûts totaux résultant de la hausse du salaire minimum, comme on l'a souligné précédemment. C'est aussi le degré d'intensité en main-d'oeuvre à bas salaires qui mesure l'effet de la hausse du salaire minimum sur le rendement sur le capital investi par l'entreprise. Dans notre exemple, la hausse de 10% du salaire minimum, combinée à un degré d'intensité en main-d'oeuvre à bas salaires de 10%, réduira la marge bénéficiaire de l'entreprise d'une unité de pourcentage (10% x 10%), e.g. si elle était de 12%, elle passe à 11%.

Lorsqu'on évalue la signification des changements apportés au niveau relatif du salaire minimum sur la rentabilité de l'entreprise, il faut évidemment tenir compte de la position initiale de rentabilité de celle-ci, laquelle est fortement influencée par sa position concurrentielle dans l'industrie et celle de l'industrie dans l'économie nationale et internationale. Plus vive est la compétition, plus resserrée est normalement la marge bénéficiaire de l'entreprise et de l'industrie et plus faible est le rendement sur le capital investi.

Il en résulte que toute hausse du salaire minimum affecte d'abord et avant tout la rentabilité des entreprises québécoises des secteurs "mous", de l'hébergement, de la restauration et du commerce de détail, parce que leur degré élevé d'intensité en main-d'oeuvre rémunérée au salaire minimum assure que la baisse des marges bénéficiaires y sera la plus importante, et parce que le contexte concurrentiel très rigoureux à l'intérieur comme à l'extérieur de ces industries maintient ces marges bénéficiaires à un niveau plus faible que la moyenne, donc plus près du seuil de rentabilité, au point de départ.

Il faut disposer ici de l'argument fallacieux qui consiste à prétendre que, sous le choc d'une hausse du salaire minimum, les employeurs de bas salariés réagiraient essentiellement en augmentant la productivité de l'organisation de l'entreprise et des techniques de production, ce qui leur permettrait de maintenir les heures de travail et l'emploi des bas salariés.

Par définition, l'entreprise augmente sa productivité si elle parvient à réaliser un volume donné de production à un coût plus faible qu'auparavant. Dans un intervalle de temps où l'on exclut l'invention de nouvelles techniques de production, il est impossible pour l'entreprise qui réalise au coût minimum ce volume de production d'éviter de réduire les heures de travail de ses employés dont le salaire (minimum) a augmenté, pour peu que la moindre substitution soit possible avec les autres facteurs de production. Par conséquent, il y a trois circonstances où le niveau de production peut être maintenu avec le même niveau d'emploi au salaire minimum malgré la hausse de celui-ci:

1) la hausse du salaire minimum entraîne l'invention de nouvelles techniques de production

2) elle incite l'entreprise à minimiser son coût de production alors qu'elle opérait antérieurement au-delà du coût minimum

3) il n'existe aucune substitution possible entre le travail au salaire minimum et les autres facteurs de production.

A ces trois conditions, on peut en ajouter une quatrième, soit la possibilité qu'un salaire plus élevé incite les bas salariés à fournir un meilleur rendement au travail -modifiant ainsi directement la fonction de production.

On trouvera dans Baril (1975, 26-28) une revue des arguments employés à la défense ou au rejet de la pertinence des deux premières possibilités (théorie de l'effet-choc). La conclusion qui se dégage de cette revue et qui reflète plusieurs années de recherche empirique sur la question est la suivante (Baril, 1975, 28):

> "On peut donc résumer en disant que dans les secteurs à bas salaires, le "shock effect" ou les mesures d'efficacité ne peuvent être largement utilisées au moment d'une hausse du salaire minimum, parce qu'en général, la concurrence y est plus forte et les hausses précédentes dans les taux du salaire minimum ont probablement déjà suscité les innovations les plus aptes à réduire les coûts salariaux, ceux-ci représentant une part importante des coûts de production".

La troisième possibilité -absence de substitution- peut exister à court terme dans certaines entreprises, mais elle est rarissime à long terme et, de plus, elle ne comporte aucune augmentation de productivité, puisqu'il en coûtera plus cher de produire le même volume de production avec le même niveau d'emploi par suite de la hausse du salaire minimum. Quant à la dernière possibilité -meilleur rendement des travailleurs, elle semble contredite par la plupart des études socio-économiques sur cette catégorie salariale.

Bref, il n'est pas réaliste de s'attendre à ce qu'une augmentation de productivité causée par le "choc" de la hausse du salaire minimum compense l'augmentation des coûts de production qu'elle provoque pour la réalisation d'un niveau d'activité donné et que les heures de travail au salaire minimum demeurent inchangées. En fait, étant donné que la hausse du prix de vente destinée à

maintenir la rentabilité de l'entreprise entraîne une baisse du niveau des ventes et de production, les heures de travail au salaire minimum, et normalement l'emploi des autres facteurs de production, diminueront d'autant plus. Il n'y a qu'une seule circonstance où une hausse du salaire minimum ne réduira ni le niveau de production ni les heures de travail des bas salariés: c'est lorsque les ventes sont totalement insensibles au prix demandé par l'entreprise et que la substitution en faveur d'autres facteurs de production est totalement absente. Une telle situation, où l'enterprise peut "passer" ses hausses de coûts au consommateur sans pénaliser sa marge bénéficiaire ou ses employés à bas salaires, n'existe tout simplement pas dans la réalité et, a fortiori, dans les secteurs à haute intensité en main-d'oeuvre soumis à une forte concurrence.

Effets de débordement: émulation salariale et propagation intersectorielle des hausses de prix des biens intermédiaires

On a supposé constants,jusqu'ici, les prix des facteurs de production autres que le salaire minimum, tels les salaires des employés gagnant plus que le salaire minimum, les prix des biens intermédiaires achetés des autres entreprises québécoises et le coût d'usage des machines et équipements. Afin d'obtenir une image complète de l'effet du salaire minimum sur l'équilibre général de l'économie, il nous faut maintenant relâcher cette hypothèse.

L'effet de débordement d'une hausse du salaire minimum sur les prix des autres facteurs de production emprunte deux canaux distincts. Premièrement, on observe généralement que la hausse du salaire minimum provoque une augmentation des salaires d'un certain nombre de travailleurs qui gagnaient plus que l'ancien salaire minimum et qui cherchent à préserver leur écart absolu ou relatif antérieur par rapport au nouveau salaire minimum. Cette émulation salariale procède de

mécanismes institutionnels comme les décrets et les conventions collectives[8], dont plusieurs sont arrimés au salaire minimum, ou résulte de contrats individuels explicites ou implicites de travail dont le poids économique et social est loin d'être négligeable. La transmission de la hausse du salaire minimum aux employés mieux rénumérés n'atteint pas que les secteurs industriels les plus affectés directement par le salaire minimum, mais, par l'établissement de patterns inter-industriels d'accords salariaux et par l'intermédiaire de la compétition entre employeurs pour la rétention de leur main-d'oeuvre, finit par rejoindre l'ensemble des industries québécoises.

Un certain nombre d'études d'impact, notamment aux ministères du Travail de la Colombie-Britannique, du Manitoba et du Québec (Baril, 1975, 24-26; Jean et Lemieux, 1978, 18-20), témoignent de l'importance de cette émulation salariale: dans au moins deux études, elle gonflait de 60%, en moyenne, l'augmentation des coûts salariaux directement imputable à la hausse du salaire minimum. L'étude manitobaine tend à confirmer l'hypothèse que l'émulation salariale varie d'un secteur à l'autre en raison directe du degré de syndicalisation, puisqu'elle est plus prononcée dans le secteur manufacturier, moyenne dans le commerce de détail et plus faible dans le secteur des services. Aux Etats-Unis, Gramlich (1976, 426-430), sur la base d'une relation de détermination macroéconomique de l'inflation salariale, a mesuré un "effet multiplicateur" de 2,0 plutôt que de 1,6, mais son estimation est assez imprécise pour que la différence avec l'estimation canadienne ne soit pas très significative.

L'impact de l'émulation salariale sur les prix, la production, l'emploi et la rentabilité de l'entreprise doit être analysé de la même façon que l'impact direct de la hausse du salaire minimum sur ces variables. L'effet indirect s'ajoute à l'effet direct et accentue la hausse de prix et la baisse de production, d'emploi

et de rentabilité.

Le second canal par lequel une hausse du salaire minimum déborde sur les prix des autres facteurs est le canal de l'échange intersectoriel des biens intermédiaires de production. Cela signifie, dans l'exemple le plus simple possible, que le commerce de détail de la rue Saint-Hubert verra ses coûts augmenter non-seulement en raison de la hausse du salaire minimum et de son effet d'entraînement sur les autres salaires, mais aussi en raison de la hausse du prix de gros des vêtements, des tricots et des chaussures qu'il achète d'entreprises de la rue Saint-Laurent, elles-mêmes soumises à la pression directe et indirecte du salaire minimum. Encore ici, il faut répéter le type d'analyse effectué antérieurement au sujet de l'impact direct du salaire minimum: l'effet sur le prix de vente, la production, l'emploi et la marge bénéficiaire de l'entreprise se voit amplifié d'autant.

On peut illustrer l'importance de la propagation interindustrielle de la hausse du salaire minimum en portant l'attention à la catégorie "ensemble des secteurs" du tableau 1. Si l'on désire évaluer l'effet d'une hausse du salaire minimum sur le niveau général des prix des ventes finales (à la consommation, par exemple), sur la production finale, sur l'emploi total et la rentabilité moyenne de l'entreprise pour l'ensemble de l'économie québécoise, il faut consolider les bilans des entreprises québécoises en se rappellant que la valeur de la production finale est la somme des valeurs ajoutées (rémunération du travail et du capital) au Québec et de la valeur des matières importées. Or on sait que la masse salariale totale au Québec équivaut à une proportion située entre 50 et 55% de la valeur de la production finale totale. Le chiffre de 19% qui apparaît à la colonne 4 comme égal à la part de la masse salariale québécoise dans les coûts totaux de production (valeur des ventes moins profits) des entreprises

québécoises, est nettement inférieur à 50% parce que les coûts totaux dont il s'agit incluent tous les coûts intermédiaires en plus des valeurs ajoutées et des matières importées. Il s'ensuit donc que lorsque l'on tient compte de la propagation interindustrielle de la hausse du salaire minimum et que l'on consolide la valeur de la production finale de façon adéquate, l'augmentation des coûts totaux en travail, en capital et en matières importées imputable à la hausse du salaire minimum est de 2,8 fois (53% ÷ 19%) plus élevée -plus sommairement, de 2,5 à 3 fois plus élevée- pour l'ensemble de l'économie québécoise que si l'on ne tient pas compte de cette propagation, en supposant constants les prix des biens intermédiaires échangés entre les entreprises.

Si on retient l'intervalle de 1,5 à 2,0 comme "effet multiplicateur" de l'émulation salariale sur la hausse des coûts salariaux, on peut en déduire que l'effet combiné de l'émulation salariale et de la propagation intersectorielle des hausses de salaires sur les prix des biens intermédiaires gonfle l'augmentation des coûts totaux de production des biens finals directement imputable à la hausse du salaire minimum par un facteur de 4 à 6 (1,5 x 2,5 = 3,8 et 2,0 x 3,0 = 6,0), accentuant d'autant l'effet sur le niveau des prix de ventes finales, sur le niveau d'activité économique, sur l'emploi et sur la rentabilité des entreprises.

La hausse du salaire minimum de $2,30 à $2,60 en juin 1975 permet d'illustrer l'ordre de grandeur de la réaction du salaire industriel moyen et de l'indice des prix à la consommation. A cette date, le rapport entre le salaire minimum et le salaire industriel moyen était de 0,48(moyenne de mai et de juin 1975) et la proportion des travailleurs québécois gagnant le salaire minimum ou moins était environ 11%(moyenne des hypothèses 2 et 3 du ministère du Travail pour ceux qui gagnaient moins de $2,45, soit la moyenne des salaires minima de mai et de juin 1975; Castonguay et al.,1975,89),de sorte que la masse salariale des employés au salaire minimum représentait 5,3%(0,48 x 0,11) de la masse salariale totale au Québec.

L'effet d'impact direct de la hausse du salaire minimum de 13% (30 cents ÷ $2,30) sur les coûts salariaux, ou sur le salaire industriel moyen au Québec, était donc d'environ 0,7% (5,3% x 13%). Si l'on tient compte cependant de l'effet d'émulation salariale, l'effet d'inflation salariale se voyait porté à un niveau pouvant se situer entre 1 et 1,4% (0,7% x 1,5 = 1,1% et 0,7% x 2,0 = 1,4%). Sans la hausse du salaire minimum, le taux d'augmentation du salaire industriel moyen au Québec entre mai 1975 et mai 1976 aurait pu être de 12 à 12,5% au lieu de 13,5%.

Le tableau 3 fournit une indication utile de l'inégalité de l'effet sur l'augmentation du taux de salaire moyen d'un secteur à l'autre. On y estime à la colonne 3 que la hausse du salaire minimum de juin 1975 a provoqué une augmentation de la masse salariale et du salaire moyen de 5 à 7% dans les secteurs "mous" de l'industrie manufacturière (cuir, bonneterie et vêtement), de 3% dans le commerce de détail et de 9% dans l'hébergement et la restauration. De même, toujours en tenant compte du phénomène d'émulation salariale, la colonne 4 du tableau 3 révèle que le fait de ramener hypothétiquement le salaire minimum québécois de $3,27 à $2,97, soit une coupure de 10%, en 1978 réduirait éventuellement le taux de salaire industriel moyen de 0,6% dans l'ensemble, de 2,5 à 4% dans les secteurs "mous", de 1,5% dans le commerce de détail et de 8% dans les hôtels et restaurants.

Etant donné que la part de la masse salariale dans les coûts totaux de production -y compris les coûts intermédiaires, est d'environ 19% au Québec, l'effet d'impact direct de la hausse du salaire minimum de juin 1975 sur les coûts totaux de l'ensemble des secteurs, ou son potentiel inflationniste, n'était que de 0,15% environ. Mais, compte tenu de l'émulation salariale et de la propagation intersectorielle des hausses de salaires sur les prix de vente des biens intermédiaires, l'augmentation possible du taux d'inflation québécois se situait plutôt entre 0,5 et 0,8%. De même, le potentiel déflationniste total du retour du salaire

minimum québécois en-dessous de $3,00 serait de 0,3 à 0,5%, par comparaison à 0,08% si l'on néglige les effets de débordement.

Si nous insistons sur les effets de débordement du salaire minimum, c'est que l'on se forme généralement une opinion sur l'importance quantitative de ses hausses sur l'économie sans en tenir compte, alors qu'en réalité ils provoquent une amplification de 15 à 115% dans la hausse des coûts salariaux selon les secteurs (60% en moyenne) et de 400 à 600% dans la hausse des prix de ventes finales. Cette amplification peut transformer certains chiffres "négligeables" en chiffres "non-négligeables", surtout si l'on tient compte de leur ventilation inégale par secteur industriel.

La présence d'effets de débordement sous forme d'émulation salariale et de propagation intersectorielle des hausses de prix des biens intermédiaires suggère une solution élégante au paradoxe que constitue l'écart considérable entre la très faible d'incidence sur l'emploi du salaire minimum mesurée par les enquêtes auprès d'échantillons d'entreprises, d'une part, et celle, beaucoup plus importante, qu'obtiennent les chercheurs qui évaluent le phénomène au moyen de données agrégées pour l'ensemble de l'économie, d'autre part. Par exemple, l'enquête par sondage du ministère du Travail du Québec sur l'effet de la hausse du salaire minimum de mai 1974 (Jean et Lemieux, 1976 et 1978) ne parvient à déceler qu'une réduction de 0,3% de l'emploi des jeunes de 24 ans ou moins pour une hausse (standardisée) de 10% du salaire minimum[9]. Par contre, les estimations comparables provenant de données agrégées en Amérique du Nord se situent en général entre 0,5 et 2,5%[10]: elles sont donc de 2 à 8 fois plus élevées. Les auteurs de l'enquête du ministère du Travail n'hésitent pas à reconnaître pertinemment qu'un sondage auprès des entreprises ne peut mesurer tous les effets sur l'emploi, surtout parce que l'ajustement des entreprises à la nouvelle situation

Tableau 3

Effets direct et indirect d'une variation du salaire minimum québécois sur le salaire industriel moyen, par industrie
(en pourcentage)

Industrie	(1) Rapport de l'effet total sur l'effet direct[a]	Hausse de juin 1975 (2) Effet direct[b]	(3)=(1)x(2) Effet total	Baisse de 10% en 1978 (4) Effet direct[c]	(5)=(1)x(4) Effet total
Aliments et boissons	2,15	0,6	1,3	0,1	0,2
Cuir	2,15	3,3	7,1	1,4	3,0
Bonneterie	2,15	2,6	5,6	1,9	4,1
Vêtement	2,15	2,3	4,9	1,1	2,4
Bois	2,15	1,0	2,2	0,5	1,1
Meubles	2,15	1,2	2,6	0,3	0,6
Commerce de détail	2,00	1,5	3,0	0,7	1,4
Blanchissage, etc.	1,16	5,2	6,0	2,7	3,1
Hôtels et restaurants	1,16	7,8	9,0	6,7	7,8
Ensemble des secteurs	1,60	0,7	1,1	0,4	0,6

[a] Les chiffres indicatifs utilisés ici sont ceux du secteur de la fabrication(2,15) du secteur du commerce (2,00), du secteur des services (1,16) et de l'ensemble des secteurs(1,60) tels que tirés d'une étude manitobaine par Baril(1975, 25-26)

[b] Moyenne des hypothèses 2 et 3 du ministère du Travail appliquées aux travailleurs gagnant $2 60 ou moins en mai 1975 (Castonguay et al., 1975, 99-101).

[c] Moyenne des hypothèses 2 et 3 du ministère du Travail appliquées aux travailleurs gagnant $3,15 ou moins en décembre 1976, ce qui représentait une augmentation de 9,8% par rapport au salaire minimum de $2,87 alors en vigueur.

Sources: Castonguay et al. (1975), Baril (1975) et les sources du tableau 1.

n'est normalement pas complété au moment du sondage (ici: 10 semaines après la hausse du salaire minimum) et qu'un tel instrument de recherche, contrairement à l'autre, se prête mal à l'identification précise de l'impact effectivement attribuable au salaire minimum plutôt qu'à d'autres causes: en l'occurrence le rythme rapide de création d'emplois dans la conjoncture de 1974 a pu induire les employeurs à sous-estimer la baisse d'emploi engendrée par la hausse du salaire minimum (Jean et Lemieux, 1978, 25-26). Nous croyons cependant que la plus grande partie de la différence entre la mesure d'incidence sur l'emploi de l'enquête par sondage et celle qui provient des études utilisant des macro-données est due à la grande difficulté pour l'employeur interviewé dans l'enquête d'attribuer à la hausse du salaire minimum les variations d'emploi qui relèvent des effets d'émulation salariale et de propagation intersectorielle de l'augmentation des prix des biens intermédiaires. Le facteur multiplicatif de 4 à 6 dont ces effets de débordement amplifient l'effet d'impact direct de la hausse du salaire minimum est précisément du même ordre de grandeur que le rapport entre les mesures d'incidence sur l'emploi des deux types d'études. La coïncidence n'est pas fortuite, mais logiquement déductible et empiriquement prévisible. C'est pourquoi les estimations macroéconomiques sont plus dignes de foi que celles des enquêtes par sondage.

Les effets de débordement de la hausse du salaire minimum affectent aussi le niveau de production et le degré de rentabilité de l'entreprise. Nous avons laissé ici ces deux aspects dans l'ombre, tout simplement parce que l'effet du salaire minimum sur le niveau de production croît avec l'effet sur l'emploi -nous y reviendrons- et parce que l'effet sur la marge bénéficiaire est le même que sur le niveau des prix. Les mécanismes d'émulation salariale et de propagation intersectorielle gonflent l'effet du salaire minimum sur ces variables dans la même mesure qu'ils amplifient l'effet sur l'emploi et les prix.

III L'effet macroéconomique du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi et la rentabilité dans l'économie québécoise

Si l'on veut obtenir une image d'ensemble juste sur l'effet du salaire minimum dans l'économie québécoise, il faut poursuivre l'analyse au niveau du comportement d'ensemble de l'économie, afin de saisir les réseaux de causalité qui déterminent l'évolution globale des quatre variables d'intérêt-prix, production, emploi et rentabilité -et d'évaluer quantitativement les perturbations qu'elles subissent.

Importance quantitative de l'effet de substitution d'emploi

On a vu que la hausse du salaire minimum et ses effets de débordement provoquaient une hausse des coûts et des prix dans les secteurs directement ou indirectement affectés. Même si on supposait, par impossible, que le niveau de production dans chaque entreprise et dans l'ensemble de l'économie n'était pas modifié, il s'ensuivrait quand même, tel qu'on l'a déjà souligné, une substitution de machinerie et d'équipement et de travailleurs expérimentés en remplacement d'une partie des heures de travail des employés à bas salaires touchés par la hausse du salaire minimum et l'émulation salariale. Si on suppose maintenant que le niveau d'activité économique d'ensemble est maintenu constant -hypothèse relachée plus loin, la substitution se produit aussi parce que le pouvoir d'achat des ménages et des entreprises délaisse les biens et services dont la production requiert un usage intensif de bas salariés et dont les prix se sont accrus plus que la moyenne, et se dirige vers les biens et services qui présentent les caractéristiques opposées. La substitution dans la production et dans les ventes provoque ainsi une baisse de l'emploi rémunéré à de bas salaires.

La baisse nette des heures de travail et de l'emploi (baisse pour les

bas salariés et hausse pour les autres) qui découle de l'effet de substitution pur est une baisse permanente, pour autant que soit maintenu constant le rapport entre le nouveau salaire minimum et le salaire moyen -ou plus précisément, le salaire moyen des employés non affectés directement par le salaire minimum ou indirectement par le phénomène d'émulation salariale. Nous chercherons maintenant à en évaluer la portée sur le marché du travail québécois.

La plupart des études empiriques macroéconomiques sur l'effet de substitution portent sur l'impact du salaire minimum, pour un niveau donné de l'activité économique en général et du salaire moyen, sur le niveau d'emploi ou de chômage des jeunes (de 16 à 19 ans aux Etats-Unis et de 24 ans ou moins au Québec). Les études portant sur les heures de travail et sur les adultes sont rares au-delà de l'étude américaine de Gramlich (1976) et des travaux en cours de Proulx (1977) à l'Université de Montréal.

Tel que mentionné à la section II, les estimations de la sensibilité nette du chômage des jeunes de 14 à 24 ans au Québec reposent sur une seule étude, soit une thèse de maîtrise de l'Université Laval dirigée par B. Fortin (Biron, 1977). D'autres travaux sont en cours à Laval, mais ne sont pas encore complétés. Nous allons plus loin comparer les résultats obtenus par Biron avec les résultats des études semblables aux Etats-Unis, en vertu desquelles une hausse de 10% du salaire minimum occasionne une baisse de l'emploi des jeunes de 1 à 2,5%.

Les résultats de Biron s'expriment plutôt en termes d'impact du salaire minimum sur le nombre de chômeurs, lequel résulte de la différence entre l'impact sur l'emploi et la population active des jeunes (le nombre total de jeunes sur le marché du travail). L'effet sur la population active est, a priori, incertain, car une hausse du salaire minimum intéresse un certain nombre de jeunes à entrer sur

le marché du travail et à se chercher un emploi à cause du meilleur niveau de rémunération , d'une part, mais en incite d'autres à en sortir à cause de la plus grande difficulté qu'ils éprouvent à se trouver un emploi en raison de la raréfaction des emplois, d'autre part. La mesure statistique très détaillée de l'effet du salaire minimum sur la population active obtenue par Ragan(1977, 134) montre que, selon les sous-groupes de jeunes (âge, sexe, race et statut scolaire), ce peut être tantôt l'effet d'encouragement tantôt l'effet de découragement, qui prédomine, ou encore que les deux effets s'annulent mutuellement. Au Québec, cependant, il y a une certaine présomption que l'effet d'encouragement à joindre les rangs de la main-d'oeuvre soit plus important qu'aux Etats-Unis, principalement parce que l'admissibilité au programme canadien d'assurance-chômage est plus près de l'universalité (98% versus 80%) et exige une période de travail préalable plus courte (10 semaines versus 20) qu'aux Etats-Unis. Pour les bas salariés québécois taxés en célibataires, le taux de remplacement du salaire net par les prestations (imposables) de l'assurance-chômage est d'environ 85%[11].

Quoi qu'il en soit, après avoir tenu compte de l'effet de la conjoncture économique d'ensemble et des changements démographiques de la dernière décennie, Biron parvient à estimer statistiquement qu'à la suite d'une hausse de 10% du salaire minimum québécois par rapport au salaire moyen, le nombre de chômeurs de 14 à 24 ans subit une augmentation nette pouvant se situer entre 14,2 et 19,4% et le nombre de chômeuses de 14 à 24 ans, une augmentation pouvant varier de 8,0 à 17,6%. Dans un cadre d'analyse semblable, nous avons, pour notre part, obtenu une estimation statistique de l'effet de la même augmentation de salaire minimum sur le nombre de chômeuses de 25 ans et plus: il encourrait une hausse nette de 4,1 à 8,3%.

Le tableau 4 donne une image chiffrée de l'effet de la hausse du salaire minimum de 10% sur le nombre de chômeurs dans les trois catégories mention-

Tableau 4

Estimations de l'effet de substitution d'une hausse de 10% du salaire minimum québécois sur le nombre de chômeurs et le taux de chômage des jeunes et des femmes en 1977

Hypothèse

	Faible		Moyenne		Forte	
Groupe	Nombre	%[a]	Nombre	%[a]	Nombre	%[a]
Hommes, 15-24 ans	11 300	2,7	13 400	3,2	15 500	3,6
Femmes, 15-24 ans	4 400	1,3	7 100	2,1	9 800	2,9
Femmes, 25 ans et plus	2 400	0,4	3 700	0,5	5 000	0,7
Total	18 100	0,65[b]	24 200	0,87[b]	30 300	1,09[b]

[a] En pourcentage de la population active (main-d'oeuvre) de 1977.

[b] En pourcentage de la population active totale, y compris les hommes de 25 ans et plus.

Source: Voir le texte et l'annexe technique.

nées, lorsqu'on l'applique aux données sur le chômage de 1977 au Québec. Nous ne pouvons fournir d'estimation raisonnable de l'impact sur le chômage des hommes de 25 ans et plus à cause de l'état préliminaire de la recherche québécoise en la matière, mais la seule étude macroéconomique américaine qui s'attaque à cette question obtient un effet négligeable (Gramlich, 1976, 442)[12]. Le fait saillant de ce tableau est la taille très importante de l'effet de substitution d'une hausse de 10% du salaire minimum[13] sur le chômage des jeunes et des femmes. Maintenir le salaire minimum au Québec à 50%, plutôt qu'à 45,5% (45,5% x 110% = 50%), du salaire industriel moyen, ou encore à un niveau de $3,27 plutôt que de $2,97 ($2,97 x 110% = $3,27), gonfle de façon permanente les rangs des chômeurs et des chômeuses parmi les jeunes et les femmes de 18 000 à 30 000 personnes et ajoute de 0,6 à 1,1 unité de pourcentage au taux de chômage d'ensemble -il est de 11%, plutôt que de 10%. L'effet est proportionnellement le plus élevé pour les jeunes hommes et le plus faible pour les femmes adultes. Il est concentré dans les industries (secteurs "mous", hôtels et restaurants, etc.) et les régions qui utilisent le plus intensivement les services des bas salariés.

A première vue, l'ordre de grandeur élevé de ces chiffres peut surprendre. Est-il "raisonnable" de s'y attendre? L'étude américaine de Ragan (1977) peut servir ici de point de repère, puisqu'elle est assez récente, qu'elle fait usage d'outils analytiques incorporant les progrès réalisés depuis une décennie en la matière, et que ses résultats se situent tout près de la médiane de ce type d'étude aux Etats-Unis. Ragan (1977, 135) estime à 3,8 unités de pourcentage la hausse du taux de chômage des jeunes des deux sexes de 16 à 19 ans engendrée par la loi fédérale de 1966 qui eut pour effet d'augmenter le taux de salaire minimum effectif d'environ 45% aux Etats-Unis de 1966 à 1968[14]. Si on normalise la hausse du chômage des jeunes Américains à une augmentation de 10% du salaire minimum, elle

s'avère donc en fait égale à 0,84 unité de pourcentage (3,8 ÷ 4,5), par comparaison à une hausse de 2,68 unités, selon l'hypothèse moyenne du tableau 4, pour les jeunes Québécois. La hausse du chômage des jeunes causée par une augmentation de 10% du salaire minimum serait donc environ trois fois plus importante au Québec qu'aux Etats-Unis.

Ce facteur multiplicatif peut s'expliquer par deux raisons majeures. En premier lieu, le taux d'assujettissement des salariés non-agricoles québécois à la Loi du salaire minimum (S.R.Q. 1964, chap. 144) est d'environ 98%, alors qu'aux Etats-Unis, le même taux n'était tout au plus que d'environ 60% pendant la période examinée par Ragan. L'effet d'impact direct d'une augmentation du salaire minimum sur la masse salariale québécoise surpasse donc l'effet analogue aux Etats-Unis d'au moins[15] 63% (0,98 ÷ 0,60 = 1,633), pour peu que les pourcentages de fraude soient semblables dans les deux régions. Toutefois, l'effet d'émulation salariale doit être plus faible au Québec qu'aux Etats-Unis, puisqu'un degré de couverture plus élevé se substitue en partie à l'effet d'émulation salariale, en ne faisant qu'astreindre légalement bien des employeurs à verser la hausse du salaire minimum à des travailleurs qui l'auraient, de toutes façons, obtenue en tout ou en partie par des mécanismes institutionnels ou par le jeu du marché. En fait, en supposant que l'effet du salaire minimum sur la masse salariale versée aux travailleurs non-assujettis à la loi est égal à 75% de l'effet qu'il aurait s'ils étaient couverts, il ressort que l'effet direct et indirect d'une hausse du salaire minimum sur la masse salariale américaine serait égal à 91% (0,63 + (0,37)(0,75) = 0,908) de l'effet analogue sur la masse salariale québécoise.

La seconde raison est plus importante encore: c'est que les hausses du salaire minimum américain étudiées par Ragan et les autres chercheurs américains ont été réalisées à partir de niveaux initial et final du salaire minimum nettement

plus faibles que dans les études québécoises. Par exemple, le fait saillant de l'étude de Biron est le passage du salaire minimum québécois de 51% du salaire manufacturier moyen en 1973 à 58% au second semestre de 1975. Par comparaison, le phénomène caractéristique de l'étude de Ragan est l'augmentation du salaire minimum américain de 46% du salaire manufacturier moyen en 1966 à 53% en 1968. La hausse fut de 13,7% au Québec (58,1 ÷ 51,1) et de 15,7% (53,2 ÷ 46,0) aux Etats-Unis et les rapports entre les deux ratios salaire minimum/salaire manufacturier se sont chiffrés à 1,11 (51,1 ÷ 46,0) avant la hausse et à 1,09 (58,1 ÷ 53,2) après la hausse[16]. Bref, la hausse du salaire minimum évaluée par Biron s'est produite à un niveau du salaire minimum déjà plus élevé de 10% que le niveau du salaire minimum auquel la hausse américaine analysée par Ragan a eu lieu.

Il ne faut pas sous-estimer les conséquences de cette différence pour la taille de l'impact du salaire minimum sur l'emploi, et pour deux raisons. Tout d'abord, la répartition des travailleurs dans les catégories salariales de bas niveau est telle qu'à mesure que le salaire s'accroît, le nombre de travailleurs dans chaque catégorie augmente substantiellement, de sorte que la masse salariale cumulative augmente plus rapidement encore. Il s'ensuit que, pour une hausse totale de 20% du salaire minimum, l'augmentation des coûts salariaux occasionnée aux entreprises par le second 10% sera beaucoup plus considérable que l'augmentation de coûts découlant du premier 10%. Il s'agit donc d'un phénomène de non-linéarité. Par exemple, le ministère du Travail a estimé (Castonguay et al., 1975, 99) qu'en mai 1975, une augmentation de $2,30 à $2,75 du salaire minimum (hausse de 19,5%) aurait, selon une hypothèse moyenne[17], gonflé les coûts salariaux des entreprises de 1,2%, dont le tiers aurait été attribuable au premier 10% et les deux tiers, au second 10%: l'augmentation des coûts salariaux aurait donc été deux fois plus importante pour le second que pour le premier 10%. Appliqué à la situation comparative du Québec et des Etats-Unis, ce résultat signifie qu'un même taux d'augmentation de

10% du salaire minimum dans les deux économies aura un effet d'impact environ deux fois plus important sur les coûts salariaux québécois du seul fait que le salaire minimum québécois est initialement déjà plus élevé de 10% que le salaire minimum américain. D'autre part, ce facteur d'amplification se propagera évidemment à l'ensemble de l'économie québécoise en émulation salariale, en accumulation intersectorielle, en hausse de prix et en baisse d'emploi et de rentabilité. Il est même probable que l'amplification sera accentuée par une sensibilité des ventes encore plus élevée; car la baisse de ses ventes qu'une entreprise ressent par suite d'une augmentation de 1% de ses prix -ordre de grandeur facilement concevable pour les prix de vente au détail des chaussures, vêtements et tricots québécois après une hausse du salaire minimum de 10%- est bien plus importante si ses prix sont déjà plus élevés de 1 ou 2% que ceux de ses concurrents. L'effet de substitution dans l'emploi sera par suite encore plus ferme et le facteur d'amplification, augmenté, probablement à 2,2.

Les deux effets que nous venons de décrire, effet de couverture et effet de niveau initial du salaire minimum, rendent compte de la majeure partie de l'écart entre les estimations américaines (Ragan) et québécoises (Biron) de l'impact du salaire minimum sur le chômage des jeunes. Si on multiplie la hausse moyenne de 0,84 unité de pourcentage dans le chômage des jeunes estimée par Ragan pour une augmentation normalisée de 10% du salaire minimum, par le produit des facteurs multiplicatifs résultant de l'effet de couverture ($1 \div 0{,}91 = 1{,}11$) et de l'effet de niveau initial (2,2), on obtient une estimation de 2,04 comme chiffre équivalent québécois, soit précisément l'estimation associée à l'hypothèse faible du tableau 4. Tel que mentionné précédemment, le programme canadien d'assurance-chômage a pour conséquence d'augmenter l'effet d'encouragement des jeunes à joindre les rangs de la main-d'oeuvre par comparaison au programme américain -qui varie d'un état à l'autre, de sorte que l'effet global d'une hausse du

salaire minimum sur la population active des jeunes doit être soit moins négatif, soit plus positif, au Québec qu'aux Etats-Unis. L'effet sur le taux de chômage s'en voit donc augmenté. Il ne nous est pas encore possible de mesurer l'importance de ce phénomène particulier au Canada et au Québec. Enfin, divers facteurs propres au Québec peuvent jouer un rôle important, mais encore incertain, sur les estimations de Biron (pour les jeunes) et sur les nôtres (pour les femmes de 25 ans et plus), dont, surtout, le degré spécifique à la structure industrielle du Québec de substitution possible entre les travailleurs à bas salaires et les autres facteurs de production.

Nous désirons aussi insister sur le fait que les chiffres du tableau 4 sont calculés pour une variation de 10% du salaire minimum. Une baisse relative de 20% du salaire minimum à partir de son niveau actuel ($3,27) provoquerait une récupération d'emploi encore plus importante. C'est une conséquence logique de l'effet de niveau initial analysé ci-dessus que, dans cette éventualité, la baisse du nombre de chômeurs serait d'au moins 40% plus élevée que celle qui apparaît au tableau 4, soit de 25 300 à 42 400, ou l'équivalent de 0,9 à 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage global au Québec[17a]. Incidemment, une telle réduction du salaire minimum québécois le ramènerait tout près du niveau ontarien et américain ($2,65).

La baisse de l'emploi ne mesure pas la totalité de l'effet d'une hausse du salaire minimum sur les heures de travail, car non seulement le nombre d'employés diminue, mais les heures de travail des travailleurs qui réussissent à garder leur emploi s'ajustent en baisse. L'information sur l'importance quantitative de ce phénomène au Québec est encore fragmentaire. De leur enquête par sondage sur l'effet de la hausse du salaire minimum québécois de mai 1974, Jean et Lemieux (1978, 20-22) rapportent que la réduction des heures régulières de travail est le moyen d'ajustement affectant l'emploi qui a été utilisé le plus fréquemment. Une estimation indicative[18] fondée sur leurs résultats indiquerait une diminution d'environ

0,6% des heures régulières totales de travail dans l'ensemble des quatre secteurs de l'échantillon (buanderies, hôtels et restaurants, commerce de détail et fabriques de chaussures) pour une augmentation normalisée de 10% du salaire minimum. Ce résultat est évidemment soumis au même type de biais statistique que le résultat sur le nombre d'employés examiné précédemment et devrait sous-estimer l'importance de la réduction des heures de travail pour l'ensemble de l'économie, compte tenu des effets d'émulation salariale et de propagation intersectorielle. La présence d'un même type de biais rend toutefois plus significative la mesure d'importance relative de la réduction des heures par rapport à celle du nombre d'employés. Or, à 0,60%, la réduction des heures serait au moins 2,5 plus importante que celle de l'emploi total (0,22% = 0,30% ÷ 1,35).

Le seul autre renseignement dont on dispose quant à l'effet du salaire minimum sur les heures de travail est le résultat statistique de l'étude dirigée par Proulx (1977) sur l'industrie du textile. En tenant compte de la conjoncture et de facteurs tendanciels, Proulx est parvenu à identifier une baisse de 2 à 4% des heures totales de travail rémunérées dans cette industrie par suite d'une augmentation de 10% du salaire minimum. Il faut insister sur la nature préliminaire de ce résultat; mais s'il est confirmé ultérieurement par d'autres études sectorielles, son importance pour notre compréhension de l'impact du salaire minimum sur le revenu des bas salariés dans ce secteur est considérable. Si on suppose, en effet, que la baisse des heures de travail est concentrée dans la moitié la plus faiblement rémunérée des employés de ce secteur, comme cela est plausible, il s'ensuit que la baisse des heures de travail du sous-groupe est de 4 à 8%. Si on fait de plus l'hypothèse réaliste que la moitié de ce sous-groupe perçoit une augmentation salariale de 10%, égale à celle du salaire minimum, et que le reste du sous-groupe obtient une hausse de salaire de 5%, égale à la moitié de celle du salaire minimum, de sorte que la compression habituelle de l'échelle

salariale est observée, il s'ensuit que l'augmentation du salaire moyen de l'ensemble du sous-groupe est de 7,5%. Comme la variation de la masse salariale totale, donc le revenu total, du sous-groupe est égale, par définition, à la différence entre la hausse du salaire moyen et la baisse du nombre d'heures rémunérées, on ne peut logiquement éliminer la possibilité d'une baisse absolue de la masse salariale du sous-groupe. Même si elle augmente pour l'ensemble du sous-groupe, il est tout à fait concevable qu'elle diminue pour les employés rémunérés au salaire minimum, puisque la baisse des heures est généralement plus forte pour ce segment de la main-d'oeuvre. Le résultat de Proulx soulève donc la possibilité sérieuse que, dans certains secteurs industriels, une hausse du salaire minimum réduise le revenu de travail des bas salariés ou de sous-groupes de bas salariés.

Cette possibilité est confirmée par l'étude de Gramlich (1976) pour le groupe des jeunes de 16 à 19 ans. En effectuant la distinction entre l'emploi à temps plein et l'emploi à temps partiel, ce chercheur a estimé qu'une hausse du salaire minimum de 10% réduisait l'emploi à temps plein des jeunes de façon très substantielle (5%), mais augmentait leur emploi à temps partiel. Ainsi, malgré un effet net sur l'emploi total relativement modeste (baisse de 0,9%), l'ajustement au salaire minimum plus élevé paraît les écarter des bons emplois à temps plein et les reléguer vers les moins bons emplois à temps partiel, ce qui remet en question la capacité du salaire minimum d'améliorer leurs conditions de travail (Gramlich, 1976, 442-443). Il est difficile de ne pas conclure que le même phénomène se produit au Québec, en vertu du niveau du salaire minimum déjà plus élevé de 23% qu'aux Etats-Unis.

En somme, à l'augmentation importante du nombre de chômeurs que provoque le niveau relativement élevé du salaire minimum au Québec, il faut ajouter l'effet de la réduction des heures de travail parmi les bas salariés

qui conservent leur emploi. Les résultats partiels des études québécoises et américaines sur cette question nous laissent au moins envisager la possibilité que la politique québécoise du salaire minimum ait provoqué une réduction nette des heures rémunérées de nombre de bas salariés assez importante pour réduire leur revenu de travail malgré la hausse du salaire minimum.

Effet sur le niveau général de l'activité économique

L'effet de substitution dont il vient d'être question dans la sous-section précédente est calculé pour un niveau donné de l'activité économique d'ensemble au Québec. En réalité, cependant, la hausse du salaire minimum et la hausse des prix qu'elle engendre provoqueront un effet récessionniste sur la production et l'emploi dans l'ensemble des entreprises et des groupes de travailleurs. Mais cette récession de l'activité économique n'est pas la simple superposition des effets individuels. Car la hausse des prix, comme on l'a souligné, est très variable selon les entreprises et les secteurs industriels. Il faut donc maintenir une distinction très nette ici entre le changement dans la structure intersectorielle des prix, c'est-à-dire dans les rapports des prix des différents biens et services, d'une part, et le changement dans le niveau général des prix.

Le changement dans la structure des prix n'a pas d'effet notable sur le niveau général de la production et de l'emploi au Québec, sauf -et l'exception est de taille, en ce qui concerne son effet sur le commerce extérieur. Car le changement dans la structure des prix aura essentiellement pour conséquence de réorienter le pouvoir d'achat des Québécois et des étrangers des biens et services québécois dont les prix sont en hausse relative (chaussures, vêtements et tricots fabriqués au Québec, hébergement, repas de restaurant, etc.) vers ceux dont les

prix sont en baisse relative (autres biens québécois et biens étrangers). Si l'on fait abstraction de la fuite vers les biens étrangers et que l'on suppose que la réorientation du pouvoir d'achat est rapide, il y a compensation de la baisse de production et d'emploi dans les secteurs à prix relativement augmentés par une hausse de production et d'emploi dans les secteurs à prix relativement diminués, puisque le pouvoir d'achat des demandeurs au total n'a pas encore changé. Le revenu des salariés qui voient leurs heures de travail diminuer ou perdent leur emploi est en baisse, mais le revenu des salariés qui retiennent leur emploi à un salaire accru, ainsi que celui des facteurs de production qui se substituent aux bas salariés, est en hausse[19]; le revenu des entreprises à profits relatifs plus élevés augmente, mais le revenu des entreprises à profits relatifs plus faibles diminue.

C'est donc finalement la réduction de nos exportations et l'augmentation de nos importations qui constituent la principale source de la baisse de l'activité économique au Québec due au changement dans la structure des prix relatifs. Nos entreprises exportatrices ou en concurrence avec l'importation perdent une partie de leur marché -à l'extérieur et à l'intérieur du Québec, respectivement- et le pouvoir d'achat ainsi perdu n'est pas réorienté vers d'autres entreprises québécoises.

L'activité économique d'ensemble baissera aussi à cause de la hausse du niveau général des prix au Québec. Le cheminement causal est ici d'abord financier. Les prix plus élevés engendrent un volume nominal de transactions accru et, au niveau existant de la monnaie canadienne et du crédit en circulation au Québec, une pénurie de liquidité se développe. La grande mobilité du capital au Canada peut permettre dans une large mesure de financer les besoins de monnaie et de crédit additionnels de l'économie québécoise, quoique le coût et la dispo-

nibilité du crédit pourraient devenir un peu plus onéreux au Québec qu'ailleurs au Canada. Cependant, le déplacement des fonds financiers vers le Québec ne fait que reporter le problème, puisque le Québec exporte ainsi sa pénurie de liquidité vers le reste du Canada. Deux effets s'ensuivent. Tous d'abord, le prix du crédit (taux d'intérêt) va monter au Canada, ce qui découragera partiellement les achats de biens de concommation et l'investissement des entreprises. Et, deuxièmement, la hausse du taux d'intérêt augmentera le rythme d'entrée des capitaux étrangers au Canada et provoquera ainsi une appréciation de la valeur du dollar canadien qui accentuera l'effet initial de baisse de nos exportations et de hausse de nos importations[20]. On a supposé ici, bien sûr, que la Banque du Canada laisse l'appréciation se produire en poursuivant sa politique de croissance monétaire stable.

Le niveau général des prix plus élevé fait aussi dériver les revenus des Québécois vers les catégories d'imposition supérieures puisque les tables de l'impôt québécois sur le revenu ne sont pas automatiquement indexées. Leur pouvoir d'achat et leur dépenses s'en trouvent affectées et l'activité économique au Québec, se rétrécit d'autant. Si chaque unité de pourcentage de plus dans la hausse de l'indice des prix à la consommation (IPC) augmente l'impôt québécois sur le revenu de $20 millions et si le salaire minimum augmenté de 10% ajoute 0,3% à ce type d'inflation (borne inférieure de l'estimation), les Québécois paieront $6 millions de plus en impôt sur le revenu. Le produit intérieur brut du Québec (PIB) sera alors amputé de $6 millions dans l'hypothèse où l'effet multiplicateur sur l'économie est unitaire.

C'est cependant l'effet sur le commerce extérieur qui constitue le principal canal de la récession engendrée par une hausse du salaire minimum. Pour évaluer son importance quantitative, supposons qu'à court terme, les industries

québécoises exposées à la concurrence extérieure ne "passent" à leurs clients qu'une fraction variant de la moitié aux deux tiers de la hausse moyenne de leurs coûts et absorbent le reste sous forme d'une réduction accrue de leur marge bénéficiaire. Rappelons aussi le résultat antérieur indiquant qu'une hausse de 10% du salaire minimum provoque une hausse des coûts totaux de production de 0,3 à 0,5% pour l'ensemble des industries québécoises. Et fixons à 0,6% en moyenne, la chute des exportations et le gonflement des importations pour chaque augmentation de 1% du niveau moyen des prix de vente. Compte tenu que la moyenne de la valeur de nos importations et de nos exportations est d'environ $22 milliards, ou 40% d'un PIB de $55 milliards(1978), il s'ensuit qu'au bout d'un an, la hausse du salaire minimum de 10% aura entraîné une baisse du volume des ventes québécoises pouvant varier entre $40 et $88 millions (0,3 x 0,5% x 0,6 x 22 milliards x 2 = 40 millions et 0,67 x 0,5% x 0,6 x 22 milliards x 2 = 88 millions)[21].

Si l'on néglige les effets récessionnistes dus à la hausse du niveau général des prix, soit la raréfaction du crédit, parce que la taille de son impact est très incertaine, et l'effet fiscal de l'inflation, parce que son ordre de grandeur est relativement faible et qu'il s'agit d'un phénomène que le législateur québécois a tendance à corriger de façon discrétionnaire, il est possible de situer la baisse de l'activité économique résultant de la hausse de 10% du salaire minimum entre $55 et $120 millions (40 x 1,33 = 55 et 88 x 1,33 = 120), pour peu qu'on évalue l'effet multiplicateur sur l'économie à 1,33[22]. Ces chiffres équivalent respectivement à 0,10% et à 0,22% du PIB québécois de 1978 et produiront des augmentations moyennes à court terme (un an) de 0,03 à 0,07 unité de pourcentage dans le taux de chômage, soit de 1,000 à 2,000 chômeurs environ[23]. Le chômage accru est évidemment plus aigu dans les industries qui sont déjà les plus touchées par la concurrence extérieure,et chez les jeunes et les femmes. Car, de

deux choses l'une, ou bien elles transmettront leurs hausses de coûts à leurs clients dans la même proportion que la moyenne des entreprises exposées à la concurrence extérieure et verront leurs ventes diminuer plus violemment qu'ailleurs, ou bien elles en transmettront une plus faible proportion et devront ainsi absorber une baisse de leur niveau de rentabilité plus forte que la moyenne, alors que ce niveau de rentabilité est déjà inférieur à la moyenne.

La hausse du salaire minimum est donc stagflationniste, en ce sens qu'elle entraîne à la fois une hausse des prix et une baisse de l'activité économique, tout comme une pénurie alimentaire, une augmentation des impôts ou une hausse des prix à l'importation. Est-ce que ce phénomène est temporaire ou permanent? L'économie, laissée à elle-même, possède un mécanisme autocorrecteur qui, en soi, tend à faire de la stagflation un phénomène temporaire. En effet, la hausse du chômage contribue à atténuer les demandes salariales et à renforcer la position de négociation des entreprises par rapport à ce qu'elles auraient été autrement, de sorte que le rythme de croissance des salaires moyens retourne peu à peu vers la trajectoire qu'il aurait suivi sans la hausse du salaire minimum. De même, la hausse des prix décélère, tant à cause du ralentissement salarial que de la baisse des ventes qui persiste. C'est toutefois un trait fondamental des économies contemporaines que ce mécanisme autocorrecteur est d'une lenteur plus que décennale, surtout dans le cas présent où le salaire minimum pose un cran d'arrêt absolu à la baisse des salaires. Autant dire que l'effet stagflationniste est "très peu temporaire".

L'intervention fiscale de l'état québécois ou canadien peut, de son côté, accélérer le retour de l'économie, soit au niveau d'emploi initial par une politique expansionniste qui maintiendra, toutefois, le niveau des prix plus élevé, soit au niveau des prix où l'économie se serait situé sans la hausse du salaire

minimum, par une politique restrictive qui, cependant, exacerbera le chômage. En l'occurrence une baisse d'impôt serait bienvenue parce qu'elle stimulerait l'activité économique tout en tempérant les hausses de salaires et de prix.

Salaire minimum nominal et salaire minimum réel

Il est important de souligner ici que, dans le contexte inflationniste des années soixante-dix, la variable dont il faut surveiller l'évolution n'est pas le niveau absolu du salaire minimum -le salaire minimum nominal, mais son niveau relatif au salaire industriel moyen- le salaire minimum réel. C'est en effet le salaire minimum réel, et non nominal, qui importe dans la prise des décisions économiques par les ménages et les entreprises. Si le salaire moyen augmente de 10% par an, l'effet stagflationniste d'une hausse du salaire minimum nominal de 10%, de même que l'effet de substitution mentionné précédemment, seront complètement annulés au bout d'un an. Bref, tout ce qui a été dit antérieurement au sujet de la hausse ou de la baisse du salaire minimum nominal doit maintenant être compris en termes de taux de salaire minimum réel. En particulier, la hausse du salaire moyen et du niveau des prix que provoque une hausse du salaire minimum réel doit être comprise comme la création d'un écart entre la trajectoire haussière antérieure à la correction du salaire minimum réel et celle quiincorpore l'effet de cette hausse. La politique d'indexation automatique ou discrétionnaire du salaire minimum au coûtde la vie et au salaire moyen qu'ont suivie les pouvoirs publics en Amérique du Nord depuis dix ou douze ans indique bien que ceux-ci -de même que leurs commettants- sont exempts d'illusion monétaire à ce sujet. En somme, ce qui doit nous préoccuper, ce n'est pas la hausse de 77% du salaire minimum nominal de $1,85 en avril 1974 à $3,27 en janvier 1978, mais bien plutôt son augmentation de 25 à 30% plus élevée que celle du niveau général des prix, de 10% plus élevée que celle du salaire industriel moyen québécois, et de 40% plus élevée que celle du salaire minimum ontarien.

Si on reformule la nature du problème en termes réels, il faut comprendre que c'est la hausse du salaire minimum réel qui engendre une stagflation, un niveau de prix et de chômage conjoncturel plus élevés et appliquer le raisonnement sur la lenteur de l'économie à se débarrasser de cette stagflation à une situation où le salaire minimum réel a été augmenté, puis maintenu constant, passant par exemple de 45,5 à 50,0 du salaire industriel moyen (hausse de 10%) et demeurant à ce niveau par indexation automatique ou discrétionnaire au salaire moyen.

Nous n'avons pas mesuré un dernier effet conjoncturel permanent d'un salaire minimum réel élevé. Etant donné qu'un salaire minimum plus élevé augmente le taux de rémunération horaire des bas salariés (des jeunes et des femmes surtout) relativement aux salariés mieux rénumérés(des hommes de 25 ans et plus surtout), d'une part, et le taux de salaire moyen relativement au prix des autres facteurs de production, d'autre part, il incite les entreprises, lors d'une récession de l'activité économique issue d'une conjoncture canadienne ou internationale défavorable, à mettre à pied un plus grand nombre de travailleurs et à réduire plus les heures de travail dans l'ensemble, et à concentrer ces mises à pied et des réductions additionnelles parmi les bas salariés. Il existe donc une présomption qu'un salaire minimum réel plus élevé augmente l'instabilité conjoncturelle de l'emploi des bas salariés et atténue ainsi l'instabilité de la productivité horaire (production par heure de travail rénumérée) des entreprises.

Sommaire des résultats quantitatifs quant aux prix à la production, à l'emploi et à la rentabilité

Dans les sections II et III, nous avons analysé l'effet du salaire minimum sur les prix, la production, l'emploi et la rentabilité des entreprises et tenté une évaluation prudente de sa portée quantitative sur ces quatre variables.

Une hausse de 10% du salaire minimum québécois fait d'abord augmenter le salaire industriel moyen de 0,6 à 0,8%, non seulement à cause de l'incidence propre du salaire minimum sur la moyenne, mais aussi à cause de l'effet indirect d'émulation salariale qu'il provoque. La hausse du salaire moyen pour l'ensemble des industries cache cependant d'importantes disparités sectorielles. Si la hausse d'ensemble est de 0,6%, elle peut s'établir entre 2 et 4% dans les industries du cuir, de la bonneterie, du vêtement et du blanchissage et à près de 8% dans les hôtels et restaurants, où l'intensité en main-d'oeuvre est très élevée. Le potentiel inflationniste de ces augmentations en coûts salariaux est tributaire de l'effet de propagation intersectorielle sur les prix des ventes finales et il est d'environ 0,3 à 0,5%. Encore une fois, son incidence sur les divers secteurs est très variable et elle peut se situer entre 1 et 2½% dans le cuir, la bonneterie, le vêtement et le blanchissage et entre 4 et 5% dans les hôtels et restaurants. A court terme, la capacité des entreprises de transmettre ce potentiel inflationniste au consommateur dépend de leur position concurrentielle à l'intérieur comme à l'extérieur du Québec. Si elle est ferme, la hausse de prix sera plus forte et la baisse de rentabilité plus faible; si elle est précaire, l'inverse se produira.

L'effet du salaire minimum sur la rentabilité dépend aussi du niveau initial du salaire minimum. Maintenir au Québec un taux de salaire minimum de 20 à 25% plus élevé qu'aux Etats-Unis et en Ontario crée un potentiel inflationniste au Québec de 0,5 à 1% -et dans les secteurs "mous", de 2 à 5%- plus élevé que dans ces régions. Pour les entreprises intensives en main-d'oeuvre et à la marge de la concurrence internationale, le salaire minimum n'est pas le facteur déterminant de rentabilité à long terme, mais il s'ajoute aux difficultés sérieuses auxquelles elles doivent déjà faire face.

L'effet d'une hausse du salaire minimum sur l'activité économique et l'emploi globaux emprunte deux voies distinctes. Elle provoque d'abord, pour un niveau donné de l'activité économique, un effet de substitution de la demande globale en faveur des biens et services qui utilisent moins intensivement le travail des bas salariés et dont les prix se sont accrus moins que la moyenne. Substitution aussi au sein des entreprises en faveur des facteurs de production autres que les bas salariés. Il s'ensuit que l'emploi total et les heures de travail baisseront dans l'économie, et d'abord et avant tout chez les jeunes et les femmes, qui forment la majorité des bas salariés.

Les résultats empiriques dont nous disposons à l'heure actuelle nous permettent d'estimer que pour un niveau d'activité économique donné, une hausse de 10% du salaire minimum par rapport au salaire moyen au Québec augmente de 18 000 à 30 000 le nombre des chômeurs parmi les jeunes de 14 à 24 ans et les femmes de 25 ans et plus, ce qui représente une hausse de 0,7 à 1,1 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble. Ce chiffre est plus élevé que ce que l'on observe aux Etats-Unis, mais s'explique facilement par le degré d'assujettissement plus complet des salariés québécois à la réglementation du salaire minimum, par le niveau déjà beaucoup plus élevé du salaire minimum au Québec et par l'effet d'encouragement à joindre les rangs de la main-d'oeuvre que provoque la hausse du salaire minimum au Québec en interaction avec le programme canadien d'assurance-chômage. De plus, on peut évaluer à un chiffre situé entre 25 000 et 42 000, ou entre 0,9 et 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble, le nombre de chômeurs additionnels que crée la politique québécoise du salaire minimum en maintenant celui-ci à un niveau plus élevé de 23% qu'en Ontario et aux Etats-Unis ($3.27 versus $2.65).

Il est plus difficile d'obtenir des renseignements utiles sur la réaction

des heures de travail, mais les études actuellement disponibles indiquent, d'une part, que les heures de travail des bas salariés de certaines industries pourraient baisser à un point tel que leur revenu de travail diminuerait malgré la hausse du salaire minimum, et d'autre part, que l'une des principales conséquences d'un salaire minimum élevé pour les bas salariés jeunes serait, en grande partie, de les déplacer des emplois à temps plein vers les emplois à temps partiel.

La hausse du salaire minimum comporte aussi un effet récessionniste conjoncturel sur l'ensemble de l'économie, principalement par la réduction des exportations et l'augmentation des importations québécoises qu'elle provoque, mais aussi par la restriction financière et par l'impôt sur le revenu plus élevé -s'il n'est pas indexé au coût de la vie- que la hausse du niveau général des prix amène. L'effet sur le produit intérieur brut du Québec du maintien du salaire minimum à un niveau plus élevé de 20 à 25% qu'aux Etats-Unis et en Ontario pourrait être de $80 à $170 millions (dollars de 1978) et le nombre de chômeurs additionnels, de 1 500 à 3 000 à court terme, et de 4 500 à 9 000 à long terme si une politique conjoncturelle expansionniste n'active pas le retour au plein-emploi, car le mécanisme autocorrecteur du chômage conjoncturel est très lent à agir et la "mini-stagflation" engendrée peut durer longtemps lorsque l'état n'intervient pas. Il y a par ailleurs peu de chance que la hausse des prix issue de celle du salaire minimum dégénère en taux d'inflation indéfiniment plus élevé. L'inflation additionnelle causée n'est que temporaire, mais le niveau des prix accru peut se maintenir assez longtemps.

L'effet de la politique québécoise du salaire minimum sur l'emploi doit surtout retenir l'attention. L'effet de substitution et l'effet de récession qu'elle a induits en se détachant progressivement du salaire minimum américain depuis novembre 1973 s'évaluent en termes d'une augmentation de 27 000 à 45 000 chômeurs au Québec, ou de 1,0 à 1,6 unité dans le taux de chômage québécois, et cela avant

même de tenir compte de la réduction des heures de travail. L'effet sur le niveau général des prix ne devait pas nous préoccuper en soi, mais plutôt parce qu'il cache un changement dans la structure des rapports de prix qui sert à réorienter le pouvoir d'achat des ménages et des entreprises vers l'étranger et vers les industries québécoises qui utilisent moins intensivement les services de travailleurs à bas salaire et qui sont donc plus intensives en main-d'oeuvre spécialisée et en capital et généralement de plus grande taille, modifiant ainsi la structure de rentabilité des industries québécoises.

IV Effet du salaire minimum sur la répartition des revenus

Si elle a une incidence sur le niveau et la structure des prix, de l'emploi, de la production et de la rentabilité, la réglementation du salaire minimum modifie aussi la répartition des revenus, et c'est d'abord en fonction de cet objectif qu'elle est utilisée et qu'elle doit être évaluée.

Le salaire minimum comme instrument de redistribution des revenus

Le salaire minimum n'est pas un instrument général de lutte contre la pauvreté, mais un outil partiel (parmi d'autres) qui vise à améliorer et à maintenir la position relative dans l'échelle des revenus d'un segment de la population souvent oublié par la politique sociale, les travailleurs à bas salaires, qui ne sont normalement ni âgés, ni handicapés, ni inaptes au travail, et que leur position de faiblesse sur le marché du travail rend plus vulnérables à la discrimination et à l'exploitation.

Du point de vue économique, si on fait abstraction de son effet légèrement négatif sur l'ensemble des revenus, aspect dont la section III vient de traiter,

la politique du salaire minimum constitue un système de transfert des revenus de certains groupes de la société québécoise vers d'autres groupes, y compris, mais non pas exclusivement, les bas salariés. Le revenu national des Québécois se répartit en revenus de travail et en revenus d'entreprise. A leur tour, les revenus de travail peuvent être divisés en revenus des bas salariés et en revenus des hauts salariés, et les revenus d'entreprise, selon qu'ils appartiennent à des entreprises dont l'intensité en main-d'oeuvre à bas salaires et le degré éprouvé de concurrence intérieure et extérieure sont supérieurs ou inférieurs à la moyenne. La politique du salaire minimum a pour effet d'augmenter le taux de rémunération horaire des bas salariés relativement aux hauts salariés, et d'augmenter le taux de rémunération du capital investi dans les entreprises à faible intensité en main-d'oeuvre à bas salaires et moins soumises à la concurrence relativement aux entreprises à forte intensité en main-d'oeuvre et plus contraintes par la concurrence. Les "gagnants" sont donc, comme groupes, les bas salariés et les propriétaires d'entreprises qui utilisent peu leurs services et sont peu soumises à la concurrence et les "perdants" sont, comme groupes, les hauts salariés et les propriétaires d'entreprises intensives en main-d'oeuvre à bas salaires et contraintes par la concurrence. Ce sont les entreprises qui agissent comme agents percepteurs auprès des acheteurs de leurs produits en augmentant leurs prix de vente dans une plus ou moins grande mesure, selon le cas, et qui réalisent la redistribution des revenus additionnels auprès de leurs employés et de leur propriétaires en augmentant les taux de rémunération du travailet du capital dans une plus ou moins grande mesure, selon le cas.

En somme, la politique du salaire minimum instaure un véritable régime de perception fiscale et de transfert, opéré par le secteur privé de l'économie plutôt que directement par l'état. Comme on a vu, ce régime comporte des conséquences non seulement pour la répartition des revenus, mais affecte aussi la

structure des prix, de l'emploi des facteurs de production et de la production elle-même et c'est en tant que tel qu'il doit être comparé aux autres instruments de redistribution des revenus (aide sociale, assurance-chômage, sécurité de la vieillesse, allocations familiales et revenu minimum garanti). Dans les pages qui suivent, nous évaluerons d'abord l'effet répartitif du salaire minimum sur les revenus des bas salariés[24]. Puis, nous examinerons l'interaction de la réglementation du salaire minimum avec l'assurance-chômage, l'aide sociale et un régime éventuel de revenu minimum garanti.

L'effet du salaire minimum sur les revenus des bas salariés

Nous allons décomposer l'analyse de répartition en deux parties complémentaires: la mesure de la direction et de la taille de l'effet du salaire minimum sur les revenus des bas salariés; et la mesure de l'insuffisance initiale de revenus -la position initiale dans l'échelle des revenus- des bas salariés. La première partie examine dans quelle mesure le salaire minimum augmente le revenu des bas salariés; la deuxième cherche à déterminer s'ils ont besoin de cette augmentation.

A supposer qu'ils n'ont pas de revenus de propriété, le revenu annuel total des bas salariés est constitué de la somme de leur revenu de travail et des prestations d'assurance-chômage qu'ils perçoivent pendant les périodes de chômage qu'ils traversent. Il faut insister ici sur l'aspect dynamique du marché du travail. Il n'est pas segmenté en deux groupes, dont l'un est presque toujours au travail et l'autre, presque toujours en chômage, mais il est caractérisé plutôt par un perpétuel va-et-vient entre l'emploi, le chômage et l'inactivité. Plus précisément, le haut taux de chômage des bas salariés est composé d'un nombre élevé de courtes périodes de chômage. Les bas salariés chôment beaucoup

plus souvent que la moyenne, mais chaque période de chômage n'est guère plus longue que la moyenne. Le cas typique est la période annuelle de 13 semaines de chômage, qui entraîne un taux de chômage de 25%. C'est donc l'instabilité des emplois, et non le chômage de longue durée qui caractérise l'expérience de travail des bas salariés[25].

Ecrivons comme suit le revenu annuel du bas salarié:

$$R = s\,H\,E + r\,s\,H(52-E)$$

où R est le revenu annuel, s le salaire horaire net (amputé des coûts associés au travail), H le nombre d'heures de travail hebdomadaires lorsqu'il est employé, E le nombre de semaines d'emploi pendant l'année, et r le taux de remplacement du salaire net par des prestations d'assurance-chômage, auxquelles ont le suppose admissible comme la vaste majorité de ses confrères. Il est clair qu'une hausse du salaire minimum crée une hausse de son salaire net s et fait augmenter non seulement son revenu de travail (s H E), mais aussi le niveau hebdomadaire de ses prestations d'assurance-chômage (r s H) pendant la période chômée. Ce dernier effet est évidemment d'autant plus important que le taux de remplacement net r est élevé. Cependant, le salarié subit aussi une baisse involontaire de ses heures de travail et de son nombre de semaines d'emploi. La baisse des heures de travail H entraîne sur son revenu annuel un effet symétrique et opposé à l'effet de la hausse du salaire , puisqu'elle diminue le revenu de travail et le niveau de l'indemnité -chômage tout à la fois. La chute du nombre de semaines de travail E fait perdre au salarié pendant chaque semaine chômée la partie de son salaire hebdomadaire que ne remplace pas l'assurance-chômage, soit (1-r) s H. La perte est d'autant plus faible que ce taux de remplacement net r est élevé.

Si on connaît le taux de remplacement r, la fraction de l'année passée dans un emploi lorsqu'on en désire un, ainsi que le degré de sensibilité à la

baisse des heures de travail et de l'emploi à une hausse du salaire minimum, il est possible de connaître le sens et la taille de l'effet de cette hausse sur le revenu de travail, le revenu d'assurance-chômage et le revenu total des bas salariés.

On notera tout d'abord que le taux élevé de remplacement du salaire net par l'assurance-chômage rend presque négligeable la sensibilité du revenu total des bas salariés aux variations de leur taux d'emploi. Par exemple, si le taux d'emploi baissait de 12% parmi les jeunes hommes de 15 à 25 ans à la suite d'hune hausse de 10% du salaire minimum, ce qui n'est pas impensable dans le contexte québécois d'un salaire minimum déjà relativement élevé et compte tenu des chiffres du tableau 4, leur revenu de travail diminuerait de 2% (12%-10%) et la chute des heures de travail assurerait que cette estimation ne serait qu'un plancher. Mais si le programme d'assurance-chômage comble 85% du salaire net perdu à cause des semaines de chômage accru, c'est tout au plus une diminution de 1,8% (0,15 x 12%) que subirait le revenu total par suite de la baisse du taux d'emploi. C'est donc surtout la baisse des heures hebdomadaires de travail qui réduit le revenu total, mais il est douteux qu'elles diminuent suffisamment pour réussir à le faire fléchir, sauf pour certains individus dans certains secteurs de l'économie.

On peut donc en déduire une conséquence importante: le niveau élevé du salaire minimum au Québec (par comparaison à l'Ontario et aux Etats-Unis) provoque généralement une augmentation du revenu total des bas salariés, mais dans un grand nombre de cas, c'est en raison du taux élevé de remplacement (85%) par l'assurance-chômage des revenus de travail perdus en raison du chômage plus long et plus fréquent, puisque, sans les prestations d'assurance-chômage, les revenus des bas salariés baisseraient le plus souvent chez les jeunes hommes, fréquemment chez les jeunes filles, et parfois chez les femmes adultes.

Le tableau 5 fournit une indication sommaire de l'effet moyen d'une hausse de 10% du salaire minimum sur le revenu de travail et le revenu total des jeunes hommes et des jeunes filles de 15 à 24 ans et des femmes de 25 ans et plus, sur la base de l'hypothèse faible du tableau 4, qui présente des estimations prudentes de la sensibilité du chômage au salaire minimum[26], et à partir d'une estimation réservée de la sensibilité au salaire minimum des heures hebdomadaires de travail par personne employée[27]. Malgré la construction des estimations, qui tendent à minimiser les effets à la baisse sur le revenu, il semble difficile d'éviter de conclure que la hausse du salaire minimum provoque en moyenne une réduction nette du revenu de travail des jeunes hommes et une augmentation nette assez faible du revenu de travail des jeunes filles. C'est le revenu de travail des femmes adultes que le salaire minimum paraît normalement aider le plus, puisqu'elles éprouvent généralement relativement peu de pertes d'emploi. Même s'il faut n'utiliser les chiffres du tabelau 5 qu'avec une grande circonspection, ces conclusions qualitatives conserveraient une bonne robustesse à d'importantes variations dans les hypothèses adoptées et nous avons donc une confiance raisonnable qu'elles reflètent bien la réalité.

Si la politique québécoise du salaire minimum élevé est d'abord destinée à améliorer les conditions de travail et l'intégration directe des bas salariés au progrès économique, l'évaluation qui précède contient une contestation sérieuse de son aptitude à réaliser ces objectifs, surtout en ce qui concerne les jeunes, puisque son effet sur leur revenu de travail est la plupart du temps négatif ou faiblement positif et que si elle parvient à combler leur insuffisance potentielle de revenu, c'est principalement à cause de son interaction avec le programme d'assurance-chômage. Les jeunes, et surtout les jeunes hommes, ont plus à perdre qu'à gagner d'une réglementation qui tend à les écarter des bons emplois et à les reléguer au travail saisonnier ou intermittent à temps partiel et qui ralentit

Tableau 5

Estimations de l'effet d'une hausse de 10% du salaire minimum sur le revenu de travail et le revenu total des jeunes et des femmes à bas salaires au Québec
(en pourcentage)

Effet	Hommes, 15 à 24 ans	Femmes, 15 à 24 ans	Femmes, 25 ans et plus
Taux d'emploi[a]	-15,0	-4,2	-2,1
Heures hebdomadaires de travail par employé[b]	- 2,0	-2,0	-2,0
Revenu de travail[c]	-7,0	+3,8	+5,9
Revenu total[d]	+6,2	+7,5	+7,7

[a] Selon la note 26.

[b] Selon la note 27.

[c] Egal à 10% moins la somme des effets sur le taux d'emploi et sur les heures hebdomadaires de travail par employé.

[d] Egal à 10%, moins l'effet sur les heures hebdomadaires, moins 15% (fraction du salaire net non-remplacée par l'assurance-chômage) de l'effet sur le taux d'emploi.

Source: Calculs de l'auteur et annexe technique

ainsi leur rythme de progression normale dans l'échelle des revenus et la hiérarchie du travail.

L'insuffisance de revenus des bas salariés

Une fois cerné, quoique imparfaitement, l'effet du salaire minimum québécois sur le revenu des bas salariés, il reste essentiel de connaître la position réelle dans l'échelle des revenus de ceux dont le salaire minimum vise à améliorer la situation. A cette fin, il faut examiner avec attention les caractéristiques socio-économiques des bas salariés québécois.

La seule enquête dont on dispose à ce sujet est celle de Boutin(1974), dont les faits saillants sont rapportés dans Castonguay et al.(1975, chap. 3). Le tableau 6 en reprend l'essentiel pour les salariés rémunérés au salaire minimum. On y observe que 20% sont des jeunes hommes, 32% des jeunes filles, 36% des femmes adultes et 12% des hommes adultes. Plus de 91% sont des personnes seules (62%) ou membres de couples sans enfants (19%) ou avec enfants (10%) dont le conjoint travaille; les autres sont membres de couples dont le conjoint ne travaille pas (5%) ou chefs de familles monoparentales (4%). Les jeunes sont presque exclusivement (90%) des personnes seules et 38% d'entre eux sont des étudiants, dont 94% vivent chez leurs parents comme c'est le cas pour 57% des non-étudiants, de sorte que seuls 29% des jeunes sont locataires ou en chambre à l'extérieur du domicile parental. Parmi les membres de couples dont le conjoint travaille -soit des hommes et surtout (90%) des femmes "seconds gagne-pain", on compte 89% de conjoints travaillant à temps plein (36 heures ou plus par semaine) et 85% de conjoints gagnant un salaire horaire plus élevé de 14% que le salaire minimum. Les membres de couples sans enfants dont le conjoint ne travaille pas (3% du total) n'ont généralement pas d'autre source de revenu, mais ceux qui ont des enfants ont tous

Tableau 6

Répartition des travailleurs québécois gagnant le salaire minimum en mars 1974, selon l'âge, le sexe, le statut familial et le travail du conjoint[a,b] (en pourcentage)

Statut familial	Âge et sexe				
	J H	J F	F A	H A	Total
PS	18,6	27,7	9,1	7,0	62,4
CSECT	0,8	2,5	15,3	0,8	19,4
CAECT	0,0	0,0	8,3	1,2	9,5
CSECTP	0,0	0,4	1,2	1,7	3,3
CAECTP	0,4	0,0	0,0	1,3	1,7
MONO	0,0	1,2	2,5	0,0	3,7
Total	19,8	31,8	36,4	12,0	100,0

a
Symboles: J H, jeunes hommes de 24 ans et moins; J F, jeunes filles de 24 ans et moins; F A, femmes adultes de 25 ans et plus; H A, hommes adultes de 25ans et plus; PS, personne seule; CSECT, membre d'un couple sans enfants dont le conjoint travaille; CAECT, membre d'un couple avec enfants dont le conjoint travaille; CAECTP, membre d'un couple sans enfants dont le conjoint ne travaille pas; CAECTP, membre d'un couple avec enfants dont le conjoint ne travaille pas; MONO, membre d'une famille monoparentale.

b
La nature échantillonnale de l'information soumet les chiffres des catégories à pourcentages faibles ou nuls à une marge d'erreur beaucoup plus grande que ceux des catégories à pourcentages élevés.

Source: Boutin (1974) et calculs de l'auteur.

au moins une autre source de revenu, même si le conjoint ne travaille pas. La moitié des chefs de familles monoparentales ont plus d'une source de revenu. Plus de 40% de tous les adultes gagnant le salaire minimum et de leurs conjoints, s'il y a lieu, sont propriétaires. Exception faite des jeunes de moins de 18 ans, dont la majorité (67%) est aux études, les deux tiers des personnes rémunérées au salaire minimum travaillent plus de 30 heures par semaine, les trois quarts détiennent un emploi permanent et la moitié détiennent leur emploi depuis plus de 18 mois. Plus de 40% obtiennent des pourboires, surtout dans les hôtels et restaurants.

Le tableau 7 complète au moyen de données sur le revenu familial la perspective socio-démographique du tableau 6. Il s'en dégage tout d'abord que, même si on utilise les "seuils de pauvreté" les plus élevés qui soient publiés au Caanda, soit ceux de Statistique Canada pour les villes de plus de 500 000 habitants, la très grande majorité des personnes gagnant le salaire minimum, et tout spécialement le segment de 91% composé des jeunes et des membres de couples dont le conjoint travaille (les "seconds gagne-pain"), ne peuvent être qualifiées de pauvres. Qui plus est le revenu familial annuel typique des personnes seules et des seconds gagne-pain sans enfants (82% de l'ensemble) est généralement de 50 à 100% plus élevé que le seuil de pauvreté de référence, si l'on tient compte du revenu implicite des jeunes qui vivent chez leurs parents, des pourboires, qui sont perçus par une personne sur trois, et des allocations familiales. En somme, une hausse de salaire minimum n'est pas un instrument efficace de lutte contre la pauvreté, puisqu'elle atteint de façon non-différenciée un groupe de travailleurs dont les insuffisances de revenu sont très variables et que, de toute façon, elle s'applique surtout à des groupes qui ont largement dépassé le seuil de pauvreté, quelle que soit la définition qu'on en retienne[28].

Tableau 7

Position relative du revenu familial[a] des personnes gagnant le salaire minimum dans l'échelle des revenus, 1978

Catégorie[b]	(1) Importance relative (%)[c]	(2) Revenu familial annuel typique ($)[d]	(3) Seuil de faible revenu ($)[e]	(4) (2)÷(3)	(5) Position dans l'échelle des revenus (percentile)[f]
Jeunes seuls chez leurs parents	40,9	7 445	4 648	1,60	60
Autres personnes seules	21,5	6 802	4 648	1,46	56
BSECT	19,4	13 948[g]	6 736	2,07	40
CAECT	9,5	13 373[g]	10 222	1,31	26
BSECTP	3,3	6 802	6 736	1,01	15
CAECTP	1,7	7 417[g]	10 222	0,73	12
BNO	3,7	6 566[g]	8 595	0,76	11
Total	100,0				

[a] Y compris celui du conjoint ou du quart de celui des parents (fixé au seuil de faible revenu de $10 000), le cas échéant, mais à l'exclusion des revenus de propriété et des pourboires, qui sont très fréquents surtout dans les hôtels et restaurants. On ne suppose aucune période de chômage, étant donné que l'effet sur le revenu en est infime même si le chômage est de longue durée. Voir la note 11.

[b] Les définitions sont les mêmes que celles du tableau 6.

[c] Pourcentage de l'ensemble de l'échantillon de Boutin (1974).

[d] Calculé pour 52 semaines au nombre médian d'heures hebdomadaires de travail rapporté dans Boutin (1974) et au salaire minimum du premier semestre de 1978 ($3,27), sauf pour les jeunes seuls chez leurs parents ($3,17). Lorsque le conjoint travaille, on a minimisé son salaire horaire en le situant à 25% au-delà du salaire minimum ($4,09) et on lui a affecté 2 080 heures de travail (40x52).

[e] Seuils de faible revenus de Statistique Canada (catalogue 13-207) pour 1976, ajustés de 12,9% à la hausse afin de tenir compte de l'augmentation de l'IPC entre 1976 et le premier semestre de 1978. Ces seuils se rapportent aux villes canadiennes de plus de 500 000 habitants et sont plus élevés que ceux des villes de plus faible taille. Ils sont à peu près équivalents aux seuils de pauvreté du Sénat canadien et surpassent de 80 et de 55%, respectivement, les seuils de pauvreté du Montreal Diet Dispensary et du ministère des Affaires sociales.

[f] Position dans l'échelle des revenus de la catégorie pertinente: personnes seules, deux adultes, deux adultes et deux enfants, un adulte et deux enfants, selon le cas. Comme seules les données de 1976 sont disponibles (Statistique Canada, catalogue 13-207), on a dégonflé les revenus par le facteur 1,136 (le revenu québécois par habitant s'étant accru de 13,6% entre 1976 et le premier semestre de 1978) et ajusté le résultat en tenant compte de l'écart de revenu entre le Canada et le Québec, s'il y avait lieu. On notera que la présence d'assistés sociaux inaptes au travail et de retraités parmi les personnes seules fait paraître artificiellement élevée la position relative des personnes seules gagnant le salaire minimum; la prise en compte de ce facteur les laisse toutefois

au-dessus (pour les jeunes seuls chez leurs parents) ou autour (pour les autres personnes seules) de la médiane, lorsqu'on retire du groupe de référence les 20% de personnes seules dont les revenus sont les plus bas.

[a] Y compris les allocations familiales pour deux enfants de moins de 12 ans.

Sources: Statistique Canada, Répartition des revenus selon la taille 1976 (catalogue 13-207), Boutin (1974) et calculs de l'auteur.

Le fait que les jeunes forment plus de la moitié du groupe des travailleurs rémunérés au salaire minimum requiert qu'on porte une attention particulière à leur position dans l'échelle des revenus. Celle-ci soulève deux difficultés principales. Premièrement, leur position présente est loin de présenter une corrélation aussi forte avec leur position future que c'est le cas pour les adultes, car nombre d'entre eux (40%) sont encore étudiants et les autres (60%) entreprennent, au bas de l'échelle, un cheminement sur le marché du travail qui les rapprochera, pour la plupart, de la médiane des revenus, témoin la fraction beaucoup plus faible de l'emploi au salaire minimum chez les hommes de 25 ans et plus (environ 1,5%) que chez les jeunes (environ 13%). La position, dans l'échelle des revenus, des jeunes rémunérés au salaire minimum qu'on devrait donc en principe évaluer d'abord, c'est leur position de long terme. Celle-ci ne peut évidemment être mesurée avec satisfaction, mais il est clair qu'une proportion non-négligeable d'entre eux, en particulier, mais non pas seulement, parmi les étudiants, s'acheminent vers des catégories de revenu supérieures à la médiane. Alors, de deux choses, l'une: ou bien le salaire minimum élevé augmente le revenu de ceux qui appartiennent en fait à des classes de revenu élevé, ou bien, s'il a des effets néfastes sur l'expérience de travail et le revenu d'emploi de certains autres, il compromet ou retarde leur progression normale dans la hiérarchie du travail. Dans les deux cas, l'effet sur la répartition des revenus est pervers. En second lieu, dans la mesure où la situation présente des revenus des jeunes doit nous préoccuper, puisqu'ils doivent se loger, se vêtir et se nourrir aujourd'hui au moyen de leurs revenus courants et non de leurs espoirs de progrès économiques pour le lendemain, il faut tenir compte du revenu d'ensemble de l'unité familiale dont ils font partie, et non seulement de leur revenu propre, ce qui, pour 71% d'entre eux, met en cause le revenu des parents chez qui ils demeurent. Pour cette raison, il n'est pas impensable même qu'une majorité de jeunes gagnant le salaire minimum se retrouvent

dans des familles dont le revenu soit supérieur à la médiane. A nouveau, l'effet sur la répartition des revenus visé par un salaire minimum élevé serait pervers. Nous n'avons pu vérifier cette conjecture au sujet des jeunes travailleurs québécois dans les délais prescrits, mais Gramlich (1976, 443-449) a pu la confirmer pour les jeunes travailleurs américains: en 1972-1973, 52% des jeunes bas salariés de 16 à 19 ans faisaient partie de familles à revenu plus élevé que la médiane. Même si la conjecture n'était pas réalisée au Québec, il reste hautement probable qu'une fraction importante des jeunes bas salariés québécois déjà mieux pourvus que la moyenne des jeunes voient leurs revenus totaux améliorés par la réglementation du salaire minimum, ce qui augmente, plutôt que de réduire, les inégalités de revenu et de richesse au Québec.

Sommaire des résultats quantitatifs quant à la répartition des revenus

A cause de son niveau relativement élevé, le salaire minimum au Québec a certainement dépassé le seuil en-deçà duquel il constitue surtout un instrument de protection des travailleurs contre l'exploitation, la discrimination et l'exclusion. Il faut plutôt se demander s'il contribue, au moins partiellement, à améliorer la position relative des bas salariés dans l'échelle des revenus, en tant que système de perception fiscale et de transfert opéré par le secteur privé de l'économie.

A cette question nous ne pouvons répondre par des certitudes absolues, mais notre connaissance de la réalité québécoise en la matière est assez avancée pour nous permettre de douter que la réglementation du salaire minimum atteigne surtout les travailleurs dont les revenus familiaux sont les plus bas, d'une part, et d'affirmer qu'un salaire minimum réel élevé diminue le revenu de travail d'une fraction importante des jeunes en détériorant sérieusement leurs perspectives

d'emploi, et n'accroît leur revenu total qu'en forçant le programme d'assurance-chômage à leur verser un niveau élevé d'indemnités-chômage, d'autre part.

Plus de 80% des travailleurs rémunérés au salaire minimum sont des jeunes, des personnes seules et des seconds gagne-pain de familles sans enfants dont le revenu familial annuel typique est de 50 à 100% plus élevé que les seuils de pauvreté officiels les plus élevés au pays. Plus de 50% sont des jeunes qui, étudiants ou non-étudiants, sont généralement en transition vers des catégories de revenu familial plus rapprochées de la médiane et dont le salaire minimim risque de retarder la progression économique normale s'il a des effets néfastes sur leur expérience de travail. Et comme les deux tiers ou les trois quarts de ces jeunes vivent chez leurs parents, il existe une forte présomption qu'une importante fraction de l'ensemble des jeunes -plus de la moitié aux Etats-Unis- fassent partie d'unités familiales dont le revenu est supérieur à la médiane. Dans cette mesure, un salaire minimum élevé entraîne certains effets pervers et inéquitables sur la répartition des revenus.

L'impact net d'une hausse du salaire minimum sur le revenu de travail des bas salariés résulte de la différence entre l'augmentation du taux de rémunération horaire et la diminution de l'emploi et des heures de travail induite par la réaction des employeurs. Nous sommes en mesure d'affirmer avec un degré raisonnable de confiance que l'effet négatif du salaire minimum sur l'emploi et les heures de travail est si élevé au Québec qu'il risque de l'emporter sur l'effet positif de la hausse du taux salarial et de provoquer une réduction nette du revenu de travail, très souvent chez les heunes hommes, fréquemment chez les jeunes filles et parfois chez les femmes adultes. Un salaire minimum élevé augmente cependant le revenu <u>total</u> des bas salariés dans la plupart des cas parce que l'effet de réduction de l'emploi, dans son incidence sur le revenu total, est

considérablement atténué par le taux de remplacement élevé (85%) des revenus perdus par les prestations d'assurance-chômage. La participation accrue des bas salariés aux fruits du progrès économique que vise à réaliser la politique du salaire minimum passe donc dans une large mesure, et parfois exclusivement, par le chèque de l'assurance-chômage [29] ou, comme nous le verrons maintenant, de l'aide sociale.

V Salaire minimum, aide sociale et revenu familial garanti.

Comme instrument de politique économique, la réglementation du salaire minimum modifie la répartition des revenus, ce qui constitue son objectif propre, en instaurant un système de perception fiscale et de transfert dans le secteur privé et en forçant l'assurance-chômage -et l'aide sociale- à compléter le transfert. Le contribuable défraie le coût du système en payant plus cher les biens et services qu'il achète et en augmentant, par ses impôts, sa contribution financière à l'assurance-chômage et à l'aide sociale. Le salaire minimum possède aussi une incidence variable sur les autres objectifs de la collectivité, soit l'emploi et la production, le niveau des prix, la structure de rentabilité des entreprises et leur position concurrentielle sur les marchés extérieurs. Il faut maintenant porter une attention particulière aux autres instruments de politique économique qui ont une incidence sur le même objectif que la réglementation du salaire minimum, soit la redistribution des revenus en faveur des bas salariés, afin d'évaluer leur interaction avec le salaire minimum et leur efficacité comparative à redistribuer vraiment le revenu dans le sens désiré.

Notre analyse de l'effet répartitif du salaire minimum sur le revenu des bas salariés dans la section précédente a suffisamment insisté sur l'interaction entre le système d'assurance-chômage et la réglementation du salaire minimum pour que nous n'y revenions dans la section présente que d'une façon indirecte. Nous n'examinerons pas non plus l'incidence du salaire minimum sur les autres régimes d'assurance sociale qui protègent les individus contre la détérioration brusque de leur niveau de vie résultant de certains risques prédéterminés (sécurité de la vieillesse, régime de rentes, protection contre les accidents de travail et formation professionnelle). Une telle analyse serait intéressante et ses résultats n'iraient pas toujours nécessairement dans le sens qui répond à l'intuition immédiate; mais, pour les fins du présent rapport, elle serait d'importance secondaire par comparaison à l'analyse de l'interaction entre le salaire minimum, l'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti.

L'interaction entre salaire minimum et aide sociale

L'histoire de la relation entre le salaire minimum et l'aide sociale au Québec depuis dix ans illustre bien la dynamique qui relie ces deux composantes de la politique de répartition des revenus. Le Québec n'est pas un état très riche selon les standards nord-américains, de sorte que les barèmes élevés dont il s'est doté en matière d'aide sociale représentent pour son gouvernement un fardeau relativement lourd, et d'autant plus que, du strict point de vue financier, le revenu net de l'assisté social supporte avantageusement la comparaison avec le revenu net du

travailleur à temps plein rémunéré au salaire minimum, ce qui en incite peut-être un certain nombre, chefs de famille monoparentales ou chômeurs ébranlés par leurs difficultés sur le marché du travail, à devenir et à rester assistés sociaux [30]. Le tableau 8 témoigne de ce phénomène: en 1978, sauf pour les personnes seules, les règlements et les barèmes de l'aide sociale permettent à l'assisté social apte au travail, de réaliser un revenu annuel net égal ou supérieur à celui du travailleur à temps plein rémunéré au salaire minimum. L'avantage de l'aide sociale est ici sous-estimé en vertu de la non-comptabilisation de la valeur du "temps libre" et du travail à la maison, ainsi que par l'hypothèse de la disponibilité de travail à temps plein rémunéré au salaire minimum (y compris la période annuelle moyenne de chômage). Il est par contre surestimé parce qu'il ne tient pas compte de l'odieux social attaché au statut d'assisté, des coûts psychologiques encourus par les familles et de la détérioration des perspectives futures d'emploi qu'il entraîne, et parce qu'il présume que jamais plus d'un conjoint n'est apte à occuper un emploi parmi les couples d'assistés sociaux.

Ainsi, la lourdeur du fardeau financier de l'aide sociale et le désir de maintenir la motivation au travail rémunéré parmi les assistés sociaux capables d'occuper un emploi ont constitué une forte incitation pour le Gouvernement du Québec à augmenter le salaire minimum au même rythme, sinon plus rapidement, que les barèmes de l'aide sociale. Comme ces derniers sont indexés au coût de la vie depuis 1975 (Règlement no 1 de l'aide sociale, article 3.07), le Gouvernement a décidé d'augmenter le salaire minimum de façon à empêcher au moins la comparaison entre l'aide sociale

et le salaire minimum de se détériorer. Selon le nombre d'adultes et d'enfants, les barèmes de l'aide sociale ordinaire ont crû de 30 à 35% depuis trois ans, tandis que la hausse du salaire minimum aura été d'environ 34%, si elle se poursuit au second semestre de 1978. Bref, le dilemme est posé comme suit: ou bien on indexe les barèmes de l'aide sociale afin de maintenir leur pouvoir d'achat, et alors on fait de même pour le salaire minimum afin de soutenir le niveau de vie des bas salariés, de soustraire ceux-ci à l'attrait financier de l'aide sociale, d'éviter ainsi le gonflement du coût global de l'aide sociale pour le gouvernement et de transférer le fardeau de l'aide aux bas salariés au secteur privé, qui leur paie le salaire minimum plus élevé, et au gouvernement fédéral, qui leur verse des prestations accrues d'assurance-chômage; ou bien on tempère la croissance du salaire minimum, et alors, pour les mêmes raisons, on réduit le niveau de vie des assistés sociaux, dont plus de 80% sont des personnes âgées de 45 ans ou plus, affligées d'invalidité médicale, ou chefs de famille monoparentales, donc très difficilement récupérables par le marché du travail, comme l'attestent les tableaux 9 et 10 sur la répartition des assistés sociaux selon le sexe, l'âge, le statut familial et la disponibilité au travail.

Est-ce que ce dilemme est réel ou inextricable? Ou, plus précisément, est-ce qu'une croissance du salaire minimum moins rapide que celle des barèmes d'aide sociale pendant une certaine période de temps inciterait une proportion importante des bas salariés à se retirer du marché du travail et à passer à l'aide sociale? Sans prétendre fournir une réponse quantitative certaine et définitive au sujet de la réalité du dilemme, nous allons démontrer au moyen d'arguments théoriques et pratiques que, contrairement à

TABLEAU 8

Revenu annuel net comparé des assistés sociaux et des travailleurs rémunérés au salaire minimum, Québec, 1978
(en dollars)

Catégorie[a]	Assistés sociaux[b]	Travailleurs au salaire minimum[c]		Ratio AS/SM	
		A $3,27	A $2,85	(1)÷(2)	(1)÷(3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1 + 0	3 327	5 026	4 447	0,662	0,748
1 + 1	5 055	4 817	4 022	1,049	1,257
1 + 2	5 952	4 462	3 667	1,334	1,623
1 + 3	6 841	4 654	3 859	1,470	1,773
2 + 0	5 312	5 548	4 753	0,957	1,118
2 + 1	6 160	5 789	4 994	1,064	1,233
2 + 2	7 057	6 163	5 368	1,145	1,315
2 + 3	7 946	6 841	6 046	1,162	1,314

a Le premier chiffre est le nombre d'adultes dans l'unité familiale; le second, le nombre d'enfants. S'il n'y a pas d'enfants, il s'agit de ménages dont le "chef de famille" a plus de 30 ans, étant donné que l'article 3.05b) du Règlement no 1 de l'aide sociale limite dans ce cas l'aide sociale ordinaire à $1 104 par année. On suppose qu'au moins un enfant ne va pas à l'école et que, le cas échéant, les autres ont moins de 12 ans.

b Somme de l'aide sociale ordinaire, du revenu additionnel permis (défalqué des coûts associés au travail) sans réduction de l'aide sociale ordinaire, des allocations familiales, de l'allocation scolaire (Règlement no 2, art. 2.04 a), $25 par enfant d'âge scolaire), d'une estimation (conservatrice) de la valeur des autres besoins spéciaux comblés en vertu du Règlement no 2 ($25 par personne par année). Le revenu net est sous-estimé en vertu de la non-comptabilisation de la valeur du "temps libre" et du travail à la maison, mais surestimé à cause de l'absence d'une déduction relative aux coûts psychologiques encourus et à la baisse du potentiel de revenu de travail futur

engendrée par la marque que laisse sur l'expérience de travail le séjour comme assisté social.

c Egal au revenu brut du travail à temps plein (52 semaines de 40 heures) rémunéré au salaire minimum, plus les allocations familiales, moins les coûts associés au travail (estimation du ministère du Travail), moins, dans le cas des familles monoparentales, une estimation du coût de la garde des enfants (fixée à $4, $3 et $2 par jour de travail pour les premier, deuxième et troisième enfants, respectivement, pendant 243 jours ouvrables). Si la famille comporte deux adultes, on suppose qu'il n'y a qu'un seul gagne-pain et que son conjoint garde les enfants, s'il y a lieu. Le chiffre calculé surestime le revenu net des travailleurs qui n'ont accès qu'à des emplois à temps partiel, saisonniers ou occasionnels.

Sources: Ministère des Affaires sociales, ministère du Travail et calculs de l'auteur.

l'opinion répandue, une réduction du rapport entre le revenu net du travailleur au salaire minimum et de l'assisté social, par exemple de $3,27 à $2,85 (niveau ontarien du second semestre de 1978) [31], n'aurait pas d'effet très sensible sur le nombre d'assistés sociaux aptes au travail. Nous allons ensuite insister, comme plusieurs l'ont fait avant nous, notamment le Comité interministériel sur la révision de la sécurité du revenu (1976), sur l'importance de la mise en place d'un régime de revenu familial garanti en remplacement de l'aide sociale et, en partie, de l'assurance-chômage, principalement pour des raisons d'équité et d'efficacité.

Il est indéniable que toute baisse du salaire minimum en proportion des barèmes d'aide sociale décourage en soi la motivation au travail rémunéré parmi les personnes aptes au travail qui se trouvent sur la marge de l'assistance sociale. Il faut cependant dépasser cette constatation pour en évaluer, au moins sommairement, l'importance quantitative, d'une part, et pour identifier l'impact de l'effet de réemploi découlant de la baisse du salaire minimum sur le nombre d'assistés sociaux, lequel atténuerait et pourrait même renverser l'impact de l'effet de désincitation sur le coût des programmes sociaux défrayé par le contribuable québécois.

En premier lieu, il faut remarquer que l'augmentation potentielle maximale du nombre d'assistés sociaux aptes au travail par suite de la baisse hypothétique du salaire minimum de $3,27 à $2,85 est probablement faible. Pour s'en rendre

TABLEAU 9

Répartition des assistés sociaux selon le sexe, le statut familial et la disponibilité au travail, Québec, mars 1977

(en pourcentage)

Disponibilité au travail	Sexe et statut familial[a]				
	Hommes		Femmes		Total
	PS	FAM	PS	FAM	
Chômeurs	10,4	8,5	8,7	14,8[c]	42,4
Employés	0,3	1,0	0,4	0,7	2,4
Indisponibles[b]	16,2	9,8	22,2	7,0	55,2
Total	26,9	19,3	31,3	22,5	100,0[d]

a Symboles: PS, personnes seules; FAM, chefs de famille.

b Indisponibilité temporaire ou permanente ou statut de pensionné. L'indisponibilité au travail est attestée par un certificat médical.

c Familles monoparentales surtout.

d Soit 235 100 personnes.

Source: Ministère des Affaires sociales, Statistiques des Affaires sociales, vol. 5, no 2, novembre 1977, tableau 1.6.

TABLEAU 10

Répartition des assistés sociaux chômeurs et disponibles au travail selon l'âge et le sexe, Québec, mars 1977
(en pourcentage de l'ensemble des assistés sociaux)

	Sexe		
Age	Hommes	Femmes	Total
44-	12,7	16,2	28,9
45+	6,2	7,3	13,5
Total	18,9	23,5	42,4[a]

[a] Soit 99 700 personnes.

Source: Tableau 1.11 de la source du tableau 9.

compte, il suffit de comparer les chiffres des tableaux 6, 8, 9 et 10. Tout d'abord, que le salaire minimum soit fixé à $2,85 ou à $3,27, l'incitation financière à passer à l'assistance sociale pour les personnes seules, qui forment de 60 à 65% des bas salariés (y compris celles qui gagnent de 0 à 20% de plus que le salaire minimum), ne changerait guère et resterait assez faible. Car, d'une part, environ 80% d'entre elles sont des jeunes de moins de 30 ans, dont les deux tiers vivent chez leurs parents et pour lesquels le barème d'aide sociale est fortement réduit ($92 par mois en 1978 en vertu de l'article 3.05 b) du Règlement no 1 de l'aide sociale) par comparaison au barème des personnes seules de plus de 30 ans ($253 par mois)[32]. Et d'autre part, le revenu net de la personne seule assistée demeurerait confiné entre les deux tiers et les trois quarts du revenu net d'un travail à temps plein rémunéré au salaire auquel elle a généralement accès. Pour les couples sans enfants aptes au travail de moins de 30 ans, le traitement par l'aide sociale est le même que pour deux personnes seules de moins de 30 ans, de sorte que l'incitation à passer à l'aide sociale est elle aussi réduite. Plus généralement, la plupart des travailleurs rémunérés au salaire minimum qui sont membres de couples sans enfants ont un conjoint au travail qui gagne nettement plus que le salaire minimum. Le passage à l'aide sociale de ces familles comportant un second gagne-pain rémunéré au salaire minimum serait donc très improbable si le salaire minimum dimimuait de $3,27 à $2,85. Il en va de même pour les seconds gagne-pain de couples avec enfants. La démotivation au travail engendrée par la baisse relative du salaire minimum serait plus importante dans le cas des membres de couples avec enfants dont le conjoint ne travaille pas et des chefs de familles monoparentales, puisque l'avan-

tage du revenu net issu de l'aide sociale par rapport au revenu net tiré du travail à plein temps au salaire minimum passerait en moyenne de 10 à 30% pour les premiers et de 30 à 60% pour les seconds (tableau 10). Il faut toutefois souligner qu'au taux horaire de $3,27 l'heure pour le salaire minimum, la désincitation financière à demeurer au travail est déjà relativement forte -de 5 à 50% selon le type de famille- et qu'il est tout probable que la grande majorité des bas salariés sensibles à l'écart du revenu net et admissibles à l'aide sociale- la quasi-totalité, dans le cas des chefs de familles monoparentales- soient déjà passés à l'aide sociale, de sorte que l'impact de la baisse du salaire minimum sur le nombre d'assistés sociaux dans ces catégories ne risque pas d'être très important. Compte tenu de ces observations, il est pratiquement impossible de chiffrer l'effet d'incitation à passer à l'aide sociale qui découlerait d'une baisse du salaire minimum de $3,27 à $2,85 à un coût plus élevé que $35 millions (1978) en déboursés additionnels au poste de l'aide sociale[33]. D'ailleurs, dans bien des cas, la baisse du salaire auquel le bas salarié pourrait trouver un emploi, et, par conséquent, la démotivation provoquée, seraient moindres que la baisse du salaire minimum, parce qu'un grand nombre d'entreprises seraient prêtes à garder une partie de leurs bas salariés à des taux horaires s'échelonnant entre $2,85 et $3,27 et parce que le niveau de l'aide sociale remplacerait fréquemment le salaire minimum comme plancher effectif de rémunération.

En second lieu, la baisse du salaire minimum de $3,27 à $2,85, comme on l'a déduit et mesuré dans les sections II et III, entraînerait une importante augmentation de l'emploi disponible, donc une réduction du chômage, pour les bas

salariés. Or il est bien connu que toute variation de l'incidence du chômage sur ce segment du marché du travail s'accompagne d'une variation du nombre d'assistés sociaux chômeurs et aptes au travail dans la même direction. Cet effet de réemploi passe par deux canaux. Tout d'abord, toute augmentation du chômage ou instabilité accrue de l'emploi créent une insuffisance additionnelle de revenu parmi les travailleurs qui ont un accès nul ou partiel au programme d'assurance-chômage,que ce soit en termes de montant hebdomadaire de prestation ou de durée d'éligibilité. La reprise de l'emploi entraîne donc l'effet inverse sur l'aide sociale. Ensuite, comme on l'a mentionné à la section III, les travailleurs sont généralement loin de percevoir avec la même satisfaction un revenu de travail et un revenu d'assurance-chômage. Même si plusieurs bas salariés voient leurs perspectives de revenu <u>total</u> réduites par la baisse du salaire minimum, l'amélioration de leur revenu <u>de travail</u> résultant de la meilleure disponibilité et de la plus grande stabilité de l'emploi et des heures de travail, qui compensent souvent la baisse du salaire minimum chez les jeunes, peut exercer une force d'attraction non-négligeable pour eux vers le marché du travail, surtout lorsque leur revenu <u>futur</u> varie en raison directe de la qualité de leur expérience de travail présente, comme on sait que c'est, encore une fois, le cas des jeunes. Dans les termes de la section III, l'effet <u>d'encouragement</u> à joindre les rangs de la population active résultant des meilleures perspectives d'emploi peut souvent dominer l'effet <u>de découragement</u> qui accompagne la baisse du revenu total. Il n'est pas certain que ce soit le cas dans l'ensemble au Québec, mais une étude américaine (Mincer, 1976) a confirmé cette conjoncture pour certains segments plus défavorisés parmi les jeunes Américains. Par ricochet, la dépendance de l'aide sociale s'en trouverait réduite.

Pour illustrer l'importance de l'effet de réemploi, remarquons que le Québec a connu entre le premier trimestre de 1976 et le premier trimestre de 1977 une importante augmentation de 53 000 chômeurs en même temps qu'une augmentation de 15 500 assistés sociaux chômeurs. En faisant preuve d'une certaine prudence, on peut déduire de ces chiffres que la baisse de 20 000 chômeurs[34], jeunes et femmes, qu'amènerait le passage du salaire minimum de $3,27 à $2,85 suivant l'hypothèse faible du tableau 4 (section III) s'accompagnerait d'une baisse minimale de 5 000 assistés sociaux chômeurs (car 15 500 ÷ 53 000 x 20 000 = 5 800). Et comme le niveau de la prestation moyenne pour ce sous-groupe est d'environ $275 par mois, il s'ensuivrait de cet effet de réemploi une économie annuelle d'environ $16,5 millions (1978) au poste de l'aide sociale, ce qui réduirait de près de moitié l'estimation la plus pessimiste du coût global de l'effet de désincitation au travail. A cette économie, il faut aussi ajouter la réduction minimale de $50 millions du coût du programme d'assurance-chômage encaissé par le gouvernement fédéral[35].

En somme, l'effet de réemploi annulerait une importante fraction de la hausse du coût de l'aide sociale provenant de l'effet de désincitation et, si l'on y ajoute le ricochet sur l'assurance-chômage, réussirait à renverser l'impact financier de l'effet de désincitation sur l'ensemble des programmes sociaux. L'économie en prestations d'assurance-chômage serait un gain pour le contribuable québécois dans la mesure où ses impôts fédéraux financent le quart de ce programme, même si le fardeau financier du Gouvernement du Québec en serait accru quelque peu. Bien plus, la meilleure stabilité d'emploi pour les jeunes à long terme

assurerait une baisse encore plus importante du nombre d'assistés sociaux chômeurs en leur permettant de poursuivre plus facilement et plus rapidement la filière ascendante dans la hiérarchie du travail. Pour tout dire, le résultat le plus probable de la baisse du salaire minimum serait une modeste augmentation du coût de l'aide sociale et une réduction nette du fardeau fiscal de la sécurité du revenu pour le contribuable québécois. Celui-ci y gagnerait aussi du fait de la baisse de sa "cotisation" (sous forme de baisse des prix des biens et des services qu'il achète[36]) au système voilé de perception fiscale et de transfert que constitue l'application de la réglementation du salaire minimum dans le secteur privé.

Le salaire minimum et un éventuel régime de revenu familial garanti

Malgré tout, une baisse du salaire minimum par rapport à l'aide sociale laisse posé sans solution le problème de la désincitation au travail, même si sa dimension financière ne constitue pas un obstacle irréductible. Plusieurs indices permettent de démontrer que l'attachement à un emploi rémunéré comme source principale de revenu est au moins aussi ferme, sinon plus, au Québec que dans le reste du Canada, de sorte que la vigilance au sujet du maintien de la motivation au travail peut s'avérer un objectif individuel et collectif important, indépendamment de son incidence financière[37]. Un autre problème que ne résout pas la baisse relative du salaire minimum est celui de l'équité entre l'assisté social chômeur et apte au travail et le travailleur vivant d'un bas salaire, dont le revenu supporte mal la comparaison avec les barèmes de l'aide sociale. Ces derniers ne sont pas nécessairement nombreux: il s'agit surtout de membres de couples ayant charge d'en-

fants et de chefs de familles monoparentales, soit 15 à 20% de l'ensemble des bas salariés. Mais ils existent et il est facile de se convaincre qu'ils auraient droit à un meilleur traitement de la part des programmes de sécurité du revenu. Par ailleurs,si elle augmente le revenu du travail dans bien des cas, et surtout pour les jeunes, la réduction relative du salaire minimum comprime le revenu total de la grande majorité des bas salariés, fréquemment par effet induit sur les prestations d'assurance-chômage. Même si nombre d'entre eux se situent loin au-delà du seuil de pauvreté et bien souvent au-dessus du revenu médian, il peut être souhaitable pour le législateur de tempérer l'effet de la réduction du salaire minimum au moins sur le revenu des moins fortunés parmi eux. Enfin, on peut vouloir faciliter l'administration du système d'aide sociale en substituant à l'examen des besoins ordinaires ou spéciaux une simple évaluation du revenu jointe à la prise en compte du type et de la taille de l'unité familiale.

Un régime de revenu familial garanti (RFG) contribue à résoudre tous ces problèmes à la fois, en soutenant financièrement l'incitation au travail (il taxe à moins que 100% chaque dollar additionnel gagné au-delà du revenu permis par l'aide sociale), en rétablissant une certaine équité entre l'insuffisance de revenu au travail et hors travail, en tempérant l'impact d'une baisse relative du salaire minimum sur le revenu des véritables bas salariés et en simplifiant la gestion du système de sécurité du revenu (il peut être intégré au régime d'impôt sur le revenu des particuliers[38]). Il sort du contexte du présent rapport d'examiner les conséquences de la mise en place d'un régime de revenu familial garanti sur le plan financier et sur les plans micro et macroéconomique. Mais il importe de bien saisir l'interaction entre le régime et la réglementation du salaire

minimum et de comprendre comment serait modifié le rôle du salaire minimum après l'implantation d'un RFG.

La mécanique du RFG est assez simple. Toute unité familiale a d'abord droit à un revenu minimum garanti, dont le niveau peut varier selon le type et la taille de la famille. Par suite, contrairement au régime d'aide sociale, la prestation versée par le régime diminue à un certain taux, inférieur à 100%, appelé taux de réduction, pour chaque dollar de revenu propre additionnel. Un taux de réduction de 50%, par exemple, signifie que la prestation sera réduite de 50¢ pour chaque augmentation d'un dollar du revenu familial, et donc que la famille conserve 50¢ de chaque dollar de revenu additionnel. Le niveau de la garantie de base est tel qu'en aucun cas la famille ne peut jouir d'un revenu inférieur à celui qu'elle gagnerait en l'absence du régime. Le taux de réduction peut être plus élevé pour des niveaux plus faibles de revenu et plus faible pour des niveaux plus élevés de revenu. Lorsque le revenu a crû suffisamment, il atteint un seuil, dit d'allocation nulle, où la garantie de base a été taxée dans sa totalité, et l'unité familiale passe alors au régime traditionnel de l'impôt sur le revenu des particuliers[39].

Quel est l'effet d'une variation du salaire minimum sur la motivation au travail et sur le revenu des bas salariés dans un contexte de revenu familial garanti? Pour répondre à cette question, il faut tout d'abord remarquer que, sous un régime de revenu familial garanti, le bas salarié qui travaille à temps plein obtient un revenu total supérieur à celui qu'il percevait en l'absence du régime. Deuxièmement, toute variation de son taux salarial horaire entraîne une

variation plus faible de revenu net par heure de travail que ce serait le cas sans RFG dans la mesure où le régime de RFG taxe son dernier dollar de revenu plus lourdement que le présent système d'impôt sur le revenu. Or, selon les tables 1978, le taux d'imposition "marginal" des travailleurs rémunérés au salaire minimum est nul, sauf dans le cas des personnes seules, pour lesquelles il est de 30%. Comme les taux de réduction des projets de RFG sont généralement supérieurs à 30%, il s'ensuit que toute hausse et toute baisse du salaire minimum comportent, respectivement, un effet d'incitation ou de désincitation au travail plus faible que dans la situation présente. Bref, non seulement le passage à un régime de revenu familial garanti apporte-t-il en soi une meilleure motivation au travail (et d'autant plus que le taux de réduction des gains sera faible) parce qu'il offre à tous un revenu supérieur par heure de travail, mais il assure de plus que les anciens et les nouveaux bas salariés seront moins sensibles sous cet aspect à des hausses, comme à des baisses, de salaire minimum.

Le même type de raisonnement permet d'évaluer le degré relatif de sensibilité des revenus des bas salariés en régime de revenu familial garanti. Pour peu que le taux de réduction du RFG soit plus élevé que le taux d'imposition actuel du revenu des bas salariés, l'effet d'une variation du salaire minimum sur ce revenu sera atténué, à la hausse comme à la baisse. Par exemple, si le taux de réduction est de 50% et si une baisse du salaire minimum réduit de $200 par année le revenu total d'un bas salarié aujourd'hui exempt d'impôt, la réduction subie en régime de RFG serait plutôt de $100, puisque toute variation de son revenu brut serait, dans ce cas, taxée de moitié. Par conséquent, une évaluation des coûts et des bénéfices d'un salaire minimum élevé en régime de RFG doit accorder une importance relative plus limitée à l'effet sur la répartition des revenus, l'effet sur l'emploi, la production, les prix, la rentabilité et la position

concurrentielle des entreprises demeurant essentiellement le même. La présence d'un régime de RFG atténue la portée de la réglementation du salaire minimum sur son objectif propre, car elle s'y substitue dans une large mesure.

Certains en concluent même que le salaire minimum n'a plus de rôle à jouer en régime de revenu familial garanti et qu'il devrait être aboli. Il n'y a pas d'objection théorique à cette opinion. L'abolition du salaire minimum conduirait à l'établissement sur le marché libre du travail d'une gamme de salaires minima dont les niveaux dépendraient des caractéristiques et préférences des bas salariés et des besoins ressentis par les entreprises. Contrairement aux barèmes actuels de l'aide sociale, la garantie de base d'un RFG n'agirait pas comme plancher absolu en deçà duquel le revenu net d'un travail rémunéré ne pourrait guère tomber, puisque le régime de RFG assurerait normalement un revenu supérieur à la garantie de base même si le salaire net versé était inférieur à cette garantie. Néanmoins, l'influence du niveau de la garantie de base et du taux de réduction dans l'établissement des multiples planchers salariaux du marché libre serait déterminante: une garantie de base et un taux de réduction plus élevés provoqueraient généralement un relèvement des planchers salariaux, parce qu'ils forceraient les employeurs à verser des salaires plus élevés afin de retenir une main-d'oeuvre moins motivée au travail. L'effet de désincitation au travail résultant de l'abolition du salaire minimum en régime de RFG serait réel, mais beaucoup moindre qu'en régime d'aide sociale. Le revenu de travail présent et futur d'un grand nombre de jeunes pourrait y gagner et la baisse du revenu total des bas salariés serait tempérée par la présence du taux de réduction de la garantie de revenu -il s'agirait d'ailleurs,

dans la majorité des cas, de personnes dont le revenu familial se situerait à un niveau de 50 à 100% plus élevé que les seuils de pauvreté. L'économie en bénéficierait aussi sous forme d'un niveau d'emploi accru et d'une réduction de la pression économique sur les entreprises à forte intensité en main-d'oeuvre et sousmises à la concurrence intérieure et extérieure.

La décision au sujet de l'abolition du salaire minimum en régime de RFG se situe dans le contexte d'un choix collectif sur les moyens de redistribution des revenus en faveur des bas salariés. Le régime de l'impôt sur le revenu des particuliers, la loi de l'aide sociale, les allocations familiales, les autres assurances sociales, un régime de RFG et la réglementation du salaire minimum forment les canaux implantés ou possibles de cette redistribution. Il est clair que, parce que le salaire minimum redistribue le revenu des hauts salariés et des autres facteurs de production vers les bas salariés par l'intermédiaire des agents fiscaux improvisés que sont les entreprises, son abolition créerait une réduction de revenu chez les bas salariés, que seraient appelés à combler en tout ou en partie l'un ou l'autre des programmes publics, tout probablement l'aide sociale actuelle ou un RFG éventuel, dans les limites légales de leur fonctionnement normal. L'abolition du salaire minimum reporterait ainsi sur ces programmes une partie de sa tâche redistributive tout en soulageant les entreprises de leur rôle d'agents de perception fiscale et de transfert.

Deux conséquences en découleraient, et elles sont à la base des objections traditionnelles à l'abolition du salaire minimum en régime de RFG. Premièrement, le coût du système de RFG augmenterait. Et deuxièmement, les prestations accrues serviraient à combler, au moins en partie, l'écart entre l'ancien et le nouveau taux de rémunération du bas salarié, la différence étant apparem-

ment empochée surtout par les entreprises intensives en ce type de main-d'oeuvre (Castonguay et al., 1975,62). Ces considérations méritent qu'on s'y arrête, car elles sont souvent mal comprises et elles induisent fréquemment en erreur.

L'objection à l'abolition du salaire minimum fondée sur l'augmentation du coût du régime de RFG que provoquerait la baisse du taux de rémunération des bas salariés est incomplète parce qu'elle ne tient généralement pas compte du phénomène d'augmentation des heures de travail, qui atténuerait la baisse du salaire hebdomadaire moyen; et ensuite de la meilleure disponibilité et stabilité de l'emploi, qui réduirait le recours au système d'assurance-chômage (et au RFG lui-même). On démontre sans difficulté dans l'annexe technique que, compte tenu des chiffres du tableau 4 et du taux de remplacement du salaire par l'assurance-chômage (égal à 0,67) et moyennant l'hypothèse de comptabilisation du revenu d'assurance-chômage dans la définition du revenu propre total pour les fins du calcul de la prestation de RFG, la somme des transferts gouvernementaux aux titres du RFG et de l'assurance-chômage diminuerait par suite d'une baisse du salaire minimum si le taux de réduction du RFG était inférieur à 58% environ. L'hypothèse de l'augmentation automatique du coût de la sécurité sociale par suite d'une baisse du salaire minimum est donc techniquement fausse. Ce qui demeure vrai, par contre, c'est que la réduction ou l'abolition du salaire minimum augmenterait le coût du RFG et diminuerait celui de l'assurance-chômage. Ici, comme précédemment, on touche directement au problème de l'interaction entre des programmes et des réglementations relevant de juridictions différentes et donnant lieu à des transferts intergouvernementaux implicites, mais réels et substantiels. L'importance de l'intégration rigoureuse des programmes et du partage approprié de leurs coûts, ou du rapatriement pur et simple de la sécurité sociale sous une seule juridiction s'en trouve soulignée.

La seconde objection à l'abolition du salaire minimum repose sur la constatation qu'une baisse du salaire minimum compensée par une prestation de revenu garanti accrue constitue en réalité une subvention déguisée aux entreprises qui paient de bas salaires. Cet argument est aussi incomplet. La vérité est que la baisse du salaire minimum, en réduisant parfois de façon non-négligeable les coûts de production de ces entreprises (secteurs "mous", hôtels et restaurants, etc.), leur permet de réduire leurs prix de vente en proportion -ou d'en ralentir la croissance, ce qui revient au même en contexte inflationniste. Le degré élevé de concurrence intérieure, et souvent extérieure, auquel ces entreprises sont soumises assure qu'elles réaliseront effectivement ces baisses de prix[40]. Le consommateur , haut ou bas salarié, qui en bénéficiera s'en servira en partie pour acheter plus de biens et de services de ces entreprises que des autres et participera ainsi au raffermissement de l'emploi sectoriel, et de l'emploi des bas salariés en particulier. Il devra aussi tôt ou tard défrayer le coût accru du système de RFG par ses impôts, mais verra par ailleurs son fardeau fiscal réduit par la baisse du coût du système d'assurance-chômage. Nous pouvons toutefois apprécier la difficulté de déplacer, dans l'opinion publique, le mythe de "la subvention déguisée aux entreprises" par le raisonnement plus subtil que nous venons de tenir.

Malgré la faiblesse des arguments invoqués en faveur du maintien du salaire minimum dans le contexte d'un revenu minimum garanti, il nous semblerait politiquement impossible d'abolir le salaire minimum où que ce soit en Amérique

du Nord. Il y a d'ailleurs peut-être des raisons profondes qui ont poussé les générations passées à mettre en place la réglementation du salaire minimum et des autres conditions minima de travail et à l'améliorer jusqu'à nos jours. Ces raisons nous semblent tenir beaucoup plus de l'objectif de protection du bas salarié contre l'exploitation, la discrimination et l'exclusion, dans un contexte où le rapport de force avec l'employeur est franchement inégal, que des objectifs plus récemment articulés concernant la lutte contre les insuffisances de revenus et la participation aux fruits du progrès économique, par rapport auxquels nous avons mis en doute l'efficacité de la réglementation du salaire minimum. Pourquoi ne pas revenir à la sagesse de nos pères, retrouver leur dessein initial, et profiter des circonstances présentes pour ralentir la croissance du salaire minimum québécois et le ramener plus près des standards du reste de l'Amérique?

Bilan de l'interaction entre le salaire minimum et l'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti.

Nous avons d'abord examiné, dans cette section, l'effet d'une variation du salaire minimum sur l'incitation au travail et sur les coûts du programme pour les gouvernements et la collectivité. Malgré que le revenu net de l'assisté social soit généralement égal ou supérieur au revenu net du travailleur rémunéré au salaire minimum, sauf dans le cas des personnes seules, et donc que le problème de la démotivation au travail se pose réellement, nous avons déduit, en calculant un estimé gonflé de l'effet de désincitation découlant d'une baisse du salaire minimum de $3,27 à $2,85 par exemple (dans un contexte inflationniste, il s'agirait plutôt d'un ralentissement de croissance que d'une baisse absolue), que

l'impact financier serait assez mince (au plus $35 millions) pour les jeunes et les personnes seules, parce que dans leur cas la démotivation serait faible, et pour les membres de couples avec enfants dont le conjoint ne travaille pas et pour les chefs de familles monoparentales, parce qu'ils sont peu nombreux parmi les bas salariés.

De plus, l'effet de réemploi engendré par la baisse du salaire minimum annulerait une bonne partie de la hausse du coût de l'aide sociale -probablement la moitié- et, si l'on tient compte de la réduction des paiements de l'assurance-chômage, renverserait la direction de l'impact financier sur l'ensemble des programmes sociaux et réduirait le fardeau fiscal de la sécurité du revenu pour le contribuable québécois, tout en posant évidemment un problème de transfert implicite, mais réel, entre les niveaux québécois et fédéral de gouvernement.

Un régime de revenu familial garanti (RFG) contribuerait à résoudre le problème de l'incitation du travail, à rétablir une certaine équité entre l'insuffisance de revenu au travail et hors travail, en tempérant ou annulant l'impact de la baisse du salaire minimum sur le revenu familial des véritables bas salariés et en simplifiant la gestion du système de sécurité du revenu. En effet, le passage à un système de RFG soutiendrait la motivation au travail en offrant à tous un revenu supérieur par heure de travail et, en vertu du taux de réduction de la garantie de base, assurerait que les bas salariés seraient moins sensibles sous cet aspect à des variations du salaire minimum. L'effet d'un changement dans le niveau du salaire minimum entraînerait l'effet habituel sur l'emploi, la production,

les prix et la structure de rentabilité des entreprises, mais son effet sur le revenu des bas salariés serait atténué en régime de RFG à cause de la taxation des revenus propres qu'il implique.

Le fait que le RFG se substitue en grande partie au salaire minimum dans son objectif de redistribution des revenus, mais sans provoquer la démotivation au travail de l'aide sociale actuelle, soulève la question de l'abolition du salaire minimum, car le niveau de la garantie de base serait déterminant dans l'établissement du taux de rémunération des bas salariés par le marché libre. Une telle décision soulagerait les entreprises de leur rôle implicite d'agents fiscaux en régime de salaire minimum sur les programmes publics. Cependant, contrairement à l'opinion répandue, l'abolition du salaire minimum n'augmenterait pas automatiquement le coût global de la sécurité sociale, parce que l'augmentation des heures de travail atténuerait la baisse du salaire hebdomadaire, donc l'impact sur le coût du RFG, et la meilleure fermeté de l'emploi réduirait le coût de l'assurance-chômage. L'effet net dépendrait du niveau adopté pour le taux de réduction du RFG. L'interaction entre salaire minimum, RFG et assurance-chômage donnerait lieu, encore une fois, à des transferts implicites entre niveaux de gouvernement dont seul un régime de sécurité sociale bien intégré financièrement pourrait atténuer la portée. Nous disposons enfin de l'opinion voulant que les entreprises à bas salaires empochent <u>toute</u> la baisse de salaire résultant de l'abolition du salaire minimum et soient ainsi subventionnées inconditionnellement par les prestations accrues du régime de RFG, car le degré de concurrence élevé auquel sont généralement soumises ces entreprises assure que la baisse de coût sera transmise en partie au consommateur sous forme d'un ralentissement de la croissance

de leurs prix.

Malgré tout, nous nous objectons personnellement à l'abolition du salaire minimum, principalement afin de sauvegarder l'objectif initial de la réglementation, soit la protection des bas salariés qui sont impliqués dans un échange inégal avec leurs employeurs. Ce qui n'exclut pas la possibilité de ramener le salaire minimum québécois au niveau des balises utiles que constituent les normes ontarienne et américaine.

VI Conclusion

Avant d'entreprendre cette étude, nous ne savions pas vers quelle conclusion elle nous mènerait. Malgré notre préjugé favorable à une meilleure répartition des revenus dans la société québécoise, nous avons voulu demeurer neutre vis-à-vis des moyens de réaliser cet objectif. A mesure que le travail avançait, cependant, il nous est apparu de plus en plus clairement que le jugement d'ensemble à porter sur le niveau relativement élevé du salaire minimum québécois ($3,27), par comparaison au salaire minimum ontarien ou américain ($2,65), doit être sévère, malgré la prudence dont il faut faire preuve dans l'interprétation de résultats quantitatifs encore incomplets et soumis à une certaine marge d'erreur (que nous avons cependant tenté d'évaluer).

La politique québécoise du salaire minimum entraîne des effets "secondaires" qui peuvent être qualifiés de sérieux sur le niveau de l'emploi et que nous avons chiffrés à un accroissement permanent de 25 000 à 42 000 chômeurs, ou de 1,0 à 1,5 unité de pourcentage dans le taux de chômage d'ensemble du Québec. Ces effets

sont particulièrement marqués dans le cas des jeunes. Nous avons aussi observé un impact non-négligeable du niveau élevé du salaire minimum québécois sur le niveau et la structure des prix de vente et sur le pattern de rentabilité des entreprises québécoises, les secteurs à forte intensité en main-d'oeuvre et exposés rigoureusement à la concurrence intérieure et extérieure étant évidemment les plus touchées (secteurs "mous", hôtels et restaurants, buanderies, commerces de détail, etc.). Nous avons particulièrement insisté sur l'importance des phénomènes d'émulation salariale et de propagation intersectorielle qui amplifient très nettement l'effet d'impact observé, ainsi que sur l'incidence plus forte du salaire minimum sur l'économie québécoise que sur l'économie américaine, différence qui est due en partie au degré plus complet d'assujettissement des travailleurs québécois à la réglementation du salaire minimum, mais surtout au fait que, pour des raisons bien compréhensibles, le relèvement du salaire minimum québécois de 20% au-dessus du salaire minimum ontarien ou américain a des conséquences économiques deux fois plus importantes dans la seconde tranche de 10% de la hausse que dans la première. La "non-linéarité" du phénomène se fait donc durement sentir.

L'effet "primaire" de la politique québécoise du salaire minimum sur son objectif déclaré, soit l'amélioration des revenus des bas salariés, nous a rendu perplexe. Il semble incontestable que le revenu <u>total</u> des bas salariés augmente par suite d'une hausse du salaire minimum, mais que, le plus souvent chez les jeunes hommes, fréquemment chez les jeunes filles et parfois chez les femmes adultes, le revenu <u>de travail</u> diminue de sorte que l'augmentation du revenu total dépend souvent d'un niveau accru de prestations d'assurance-chômage.

C'est, à tout le moins, une étrange façon d'améliorer la participation des bas salariés aux fruits du progrès économique. Nous avons aussi pu contester sérieusement l'assertion voulant que le salaire minimum atteigne surtout les travailleurs dont les revenus familiaux sont les plus bas: plus de 80% des travailleurs rémunérés au salaire minimum sont des jeunes, des personnes seules et des seconds gagne-pain de familles sans enfants dont le revenu familial annuel typique est de 50 à 100% plus élevé que les seuils officiels de pauvreté les plus hauts au Canada; et plus de 50% sont des jeunes en transition vers des catégories de revenu plus rapprochées de la médiane, dont le salaire minimum risque de retarder la progression normale sur le marché du travail, et qui font très souvent partie -aux Etats-Unis, c'est la majorité- de familles dont le revenu est supérieur à la médiane.

Le salaire minimum élevé qui est en vigueur au Québec possède donc des effets néfastes sur l'emploi, les prix et la rentabilité des entreprises, et son impact net sur la répartition des revenus semble révéler une très nette inefficacité par comparaison aux autres instruments de la politique de répartition.

La conclusion qu'on peut en dégager est que le salaire minimum québécois devrait être soumis à un relentissement de croissance qui lui permette de retourner vers le niveau ontarien et américain dans des délais raisonnables afin d'atténuer son effet nocif sur l'emploi, les prix, la rentabilité et la position concurrentielle de l'industrie québécoise et, peut-être même dans une large mesure, d'améliorer la répartition des revenus et la participation des salariés aux fruits du progrès économique.

Dans cette perspective, nous avons examiné l'interaction entre le salaire minimum, d'une part, et le système d'aide sociale et un éventuel régime de revenu familial garanti, d'autre part. Il appert que l'effet de démotivation financière au travail issu d'une baisse relative du salaire minimum est réel, parce que le revenu net de l'assisté social soutient facilement la comparaison avec le revenu net du bas salarié. Ce phénomène est atténué toutefois par l'ordre de grandeur assez modeste de ses conséquences financières et par l'effet de réemploi qui réduit le nombre des prestataires de l'aide sociale et de l'assurance-chômage et assure ainsi une baisse nette du coût des programmes sociaux. L'implantation d'un régime de revenu familial garanti réduirait encore plus la portée d'une réduction du salaire minimum sur l'incitation au travail et le revenu des bas salariés tout en soutenant mieux le niveau de vie des véritables bas salariés. La baisse du salaire minimum n'entraînerait alors pas nécessairement une augmentation du coût global de la sécurité du revenu, mais donnerait lieu à des transferts intergouvernementaux implicites, à moins d'une meilleure intégration financière des programmes. Enfin, l'augmentation du coût du régime de revenu familial garanti ne constituerait pas une subvention inconditionnelle déguisée aux entreprises qui utilisent intensivement les services des bas salariés, car leur position concurrentielle les forcerait à transmettre une partie de leur réduction de coûts de production aux consommateurs. Il faudrait cependant résister à la tentation d'abolir le salaire minimum, malgré la présence d'un régime de revenu familial garanti dont l'allocation de base pourrait jouer un rôle déterminant dans la libre détermination des salaires. Ramené à un niveau plus "raisonnable", le salaire minimum continuera d'assurer une pro-

tection valable aux travailleurs impliqués dans un rapport de force trop inégal avec leurs employeurs. C'était là l'idée originale de la loi québécoise du salaire et des autres conditions minima de travail et nous croyons qu'il serait souhaitable d'y revenir.

La baisse du salaire minimum que nous suggérons est une baisse relative, non absolue: il s'agit de ralentir temporairement sa trajectoire ascendante de façon à le faire atterrir en douceur au niveau qu'auront atteint les salaires minima ontarien et américain dans un horizon pouvant varier, par exemple, entre trois et cinq ans. Le salaire minimum ontarien sera fixé à $2,85 le 1er août 1978 et le salaire minimum américain, égal à $2,65 en 1978, équivaut en fait à $2,97 en monnaie canadienne si on tient compte du niveau actuel du taux de change. Si le salaire minimum québécois était indexé et porté à $3,40 le 1er juillet 1978, il serait plus élevé de 17% que la moyenne des taux ontarien et américain. C'est cet indice de 1,17 que nous proposons de ramener progressivement à 1,00. Si cet objectif est poursuivi, la seule décision qui reste à prendre concerne le degré minimal d'arrimage à l'indice des prix à la consommation ou au salaire industriel moyen qu'on voudra bien conserver malgré l'ajustement désiré. Cette décision détermine par le fait même l'horizon de réalisation de l'objectif.

La solution que je favoriserais personnellement comporterait tout d'abord un <u>gel</u> du salaire minimum à son niveau de $3,27 jusqu'au 1er janvier 1979, afin de transmettre un signal clair aux agents économiques de la politique de prudence nouvellement adoptée et de les inciter à effectuer les ajustements de comportement à long terme que cela implique. Ce geste ferait immédiatement baisser notre indice

de 1,17 à 1,12 ($3,27 divisé par la moyenne de $2,85 et $2,97). Si les Américains suivent leur intention de porter à cette date le salaire minimum fédéral à US$2,90, soit C$3,25 au taux de change actuel, et si les Ontariens ajustent leur salaire minimum à $2,95, l'écart effectif entre les taux américain et ontarien se creuserait et il faudrait alors décider de l'importance relative à accorder à chacun d'eux dans le calcul de l'indice. Si la pondération 50 - 50 est maintenue, le passage du salaire minimum québécois de $3,27 à $3,40 ramènerait l'indice à 1,10; si une pondération 40 - 60 (Etats-Unis 40%, Ontario 60%) est adoptée, la baisse de l'indice à 1,10 serait compatible avec une hausse de 10¢ du salaire minimum québécois. Par la suite, une augmentation annuelle du salaire minimum québécois inférieure de 2 unités de pourcentage par année à celle du salaire minimum extérieur pondéré permettrait la réalisation de l'objectif en 5 ans; si l'écart annuel est de 3 unités de pourcentage, l'horizon de réalisation serait de 3,5 ans, etc.

On aura noté notre méfiance implicite face à l'emploi d'un indice basé sur le salaire manufacturier ou industriel moyen québécois. La raison en est très simple. Un salaire minimum plus élevé finit par perturber à long terme une très grande proportion des salaires dans l'ensemble de l'économie et le salaire moyen reflète cet impact dans une mesure et selon une échéance incertaines. Par conséquent, l'examen du niveau comparatif du rapport salaire minimum / salaire moyen <u>sous-estime</u> le tort qu'un salaire minimum élevé cause à l'économie québécoise, puisque la hausse du numérateur se transmet en partie au dénominateur. Pendant l'ajustement à la baisse du salaire minimum québécois, il

faut donc s'attendre d'abord à une chute importante du rapport salaire minimum / salaire moyen, puis à une remontée éventuelle lorsque l'indice du salaire moyen aura pleinement absorbé la baisse. Nous sommes conscients que ce phénomène, de même que la nécessité de retarder l'augmentation du salaire minimum par rapport à celle de l'indice des prix à la consommation, n'ira pas sans causer quelque difficulté politique.

Par ailleurs, l'usage d'une moyenne pondérée des niveaux ontarien et américain du salaire minimum comme point de repère n'est pas issu d'un réflexe de mimétisme, mais dicté par un sain réalisme, qui tient compte du niveau de développement économique -encore inférieur à celui de l'Ontario et des Etats-Unis- vraiment atteint par le Québec ainsi que des contraintes extérieures auxquelles est soumise l'économie québécoise dans un contexte interrégional et international hautement concurrentiel. Pour être juste, il faudrait aussi souligner que la trajectoire des <u>hauts</u> salaires a au moins autant d'importance à cet égard que celle des <u>bas</u> salaires et que les gouvernements ont un rôle majeur à jouer de ce point de vue, étant donné la très large diffusion dans toute l'économie des patterns d'accords salariaux qu'ils établissent en vertu de leur politique de rémunération, tant en ce qui concerne les employés des secteurs public et parapublic qu'en ce qui touche les travailleurs du secteur privé assujettis aux omniprésents décrets. Plus généralement, c'est la progression rapide de la <u>rigidification</u> du processus de détermination des salaires au Québec depuis une quinzaine d'années qui devrait faire l'objet d'un minutieux examen. Notons aussi qu'un salaire minimum semblable à celui de l'Ontario ou des Etats-Unis n'empêcherait pas le Québec d'adopter une politique de répartition tout à fait originale.

Serait-il souhaitable de creuser encore plus l'écart de 20c qui

sépare le salaire minimum des jeunes de 18 ans et moins ($3,07) de celui des autres travailleurs ($3,27), ou de fixer à nouveau, comme ce fut naguère le cas, un minimum plus bas pour les nouveaux arrivés sur le marché du travail que pour les travailleurs expérimentés? Plusieurs suggestions en ce sens ont été formulées récemment, principalement aux Etats-Unis (Feldstein, 1973; Ragan, 1978). La principale raison qui motive ces suggestions est l'existence présumée d'un coût d'apprentissage important pour les entreprises qui emploient au salaire minimum des jeunes ou, plus généralement, des travailleurs inexpérimentés, de sorte que l'obligation de leur verser le même salaire qu'aux travailleurs expérimentés réduirait sensiblement leurs possibilités d'emploi. En fait, le Congrès américain est passé à un cheveu de voter l'insertion d'un tel écart dans le salaire minimum fédéral en 1977, devant les preuves qui s'étaient accumulées au sujet de l'incidence particulièrement forte du salaire minimum sur l'emploi des adolescents.

Nous hésitons, pour l'instant, à proposer que le Gouvernement du Québec s'engage dans une telle voie. Car, premièrement, la preuve scientifique que les emplois rémunérés au salaire minimum comportent un coût d'apprentissage important pour les employeurs est encore à faire. L'observation du genre de tâches qu'accomplissent les travailleurs inexpérimentés gagnant le salaire minimum dans les secteurs "mous", les hôtels et restaurants, le commerce de détail, etc. permet de mettre en doute l'importance de ce coût d'apprentissage. Mais peut-être inversons-nous le sens de la causalité ici: l'absence d'un écart dans la réglementation pourrait <u>inciter</u> les employeurs à confiner les travailleurs inexpérimentés aux tâches ne requérant aucune formation. Il faudrait, en tout cas, en être plus certain avant de légiférer à ce sujet. En second lieu, à l'époque où l'on permettait aux entreprises québécoises de

verser un salaire minimum inférieur aux travailleurs inexpérimentés pendant une "période d'apprentissage" de trois mois, la mesure n'a pas semblé heureuse, car les nouveaux arrivés étaient très fréquemment congédiés à la fin de leur trimestre d'apprentissage pour être remplacés par une nouvelle génération de "verts". Ainsi, par un retour étrange des choses, l'instauration d'un écart entre les minima des travailleurs expérimentés et inexpérimentés paraissait entraîner une plus grande instabilité de l'emploi chez ces derniers, contrairement à l'objectif recherché. Ce n'était peut-être, cependant, qu'une illusion d'optique, car rien ne prouve qu'au total, la disponibilité et la stabilité de l'emploi des travailleurs inexpérimentés n'étaient pas moins bonnes sous un régime de salaire minimum unique. Il y aurait, encore là, lieu de mieux comprendre le phénomène avant de changer la réglementation.

Dans les limites actuelles de notre connaissance, nous aurions donc tendance à préconiser une réduction relative du salaire minimum de tous les travailleurs et un moratoire sur toute expérimentation avec une accentuation de l'écart entre le salaire minimum des travailleurs expérimentés et les travailleurs jeunes ou inexpérimentés. Quant à la trajectoire précise du retour du salaire minimum québécois vers les niveaux ontarien et américain, elle importe moins que l'assurance que le retour sera vraiment réalisé, et dans un délai raisonnable. On se rappellera enfin que la forte non-linéarité de l'effet du salaire minimum sur l'économie rend plus "payants" en termes d'augmentation de l'emploi et d'amélioration de la répartition du revenu de travail les premiers pas de la réduction relative du salaire minimum que les derniers.

NOTES

[1] Le Groupe de travail sur la politique de salaire et des conditions minima de travail (Castonguay et al., 1975, 10) stipulait que le salaire minimum agissait:

> "...a) comme un instrument de protection du travailleur contre l'exploitation et la discrimination
> b) comme un instrument de réduction des insuffisances de revenus ou de la pauvreté
> c) comme un instrument de participation de tous les travailleurs à l'amélioration des conditions de vie qui devrait normalement accompagner le progrès économique".

Quelles que soient les nuances qu'on y apporte, il est clair qu'on vise ici l'objectif général de répartition équitable des revenus.

[2] La théorie et la pratique de la politique économique ont toujours démontré qu'en général, tous les instruments d'intervention influencent le niveau de tous les objectifs. Voir, à ce sujet, Hansen (1967, 4-10).

[3] La raison majeure de l'intensité accrue de la recherche sur le salaire minimum depuis dix ans est l'usage plus prononcé de cet outil de répartition du revenu par les pouvoirs publics aux Etats-Unis et au Canada. En particulier, l'amplitude des variations du salaire minimum relativement au salaire moyen a augmenté sensiblement et a rendu plus facile l'identification statistique de son impact sur l'économie.

[4] Il faut aussi ajouter que l'entreprise peut aussi "résister" à la hausse du salaire minimum en atténuant son effet sur le taux de rémunération horaire effectif S par des coupures d'avantages sociaux, de bonis, de congés, et une réduction de la qualité des conditions de travail. Notons de plus que la baisse des heures supplémentaires de travail diminue le taux salarial moyen S, puisqu'elles sont normalement rémunérées à prime.

[5] Il faut souligner ici la nature estimative de ces données obtenues à partir d'un sondage (non pas d'un recensement) de Travail Canada effectué 14 mois auparavant et mis à jour à partir d'hypothèses réalistes, mais inévitablement sujettes à des erreurs. Le pourcentage des employés rémunérés au salaire minimum ou à un taux inférieur peut varier sensiblement dans le temps à cause de la dérive tendancielle de la distribution des salaires à la hausse et des changements "en escalier" du salaire minimum. Il se situe généralement entre 4 et 10%. C'est pourquoi il ne faut pas s'attarder au niveau absolu des pourcentages qui apparaissent au tableau 1, mais plutôt aux comparaisons intersectorielles qu'il rend possibles. On doit enfin rappeler que l'application des hypothèses de mise à jour du sondage de Travail Canada laisse artificiellement en-dessous du salaire minimum des travailleurs qui perçoivent en réalité le salaire minimum. La Loi du salaire minimum permet aussi une rémunération horaire minimale plus faible pour les employés recevant des pourboires, surtout dans le secteur des hôtels et restaurants, et pour tous les jeunes travailleurs de moins de 18 ans. Ce taux était de $2,65 en décembre 1977. La fraction inconnue de ces employés qui gagnaient plus de $2,65, mais moins de $3,00, et n'étaient donc pas au sens strict rémunérée au salaire minimum, est comptée dans les chiffres du tableau 1. La loi exclut aussi les travailleurs agricoles et les travailleurs domestiques, mais peu d'entre eux sont inclus dans la population du sondage de Travail Canada, lequel ne s'adresse normalement qu'aux établissements comptant plus de 20 employés.

6 On notera toutefois que même les tarifs douaniers et les contingents à l'importation ne peuvent être modifiés sans négociations internationales ou interprovinciales à cause des *risques de représailles commerciales encourues.*

7 Cette hypothèse est évidemment relâchée plus loin.

8 La Commission du salaire minimum a entrepris en 1977 de mesurer la diffusion des clauses d'ajustement au salaire minimum des taux de base dans les conventions collectives. Des résultats fragmentaires indiquent que de telles clauses faisaient partie de 22% des conventions collectives (4 sur 18) dans le secteur du blanchissage, nettoyage et pressage, de 37% (36 sur 98) dans les restaurants, de 45% (68 sur 150) dans le vêtement et de 80% (41 sur 51) dans les hôtels et motels. Source: Commission du salaire minimum, "Analyse des conventions collectives", document de travail, Québec, 1977.

9 Les auteurs observent que les jeunes occupaient 32 des emplois éliminés (45,3% des 71 emplois perdus), alors qu'ils détenaient au total 8 115 emplois, soit 34,6% de l'emploi total (23 455) des industries visées par l'enquête. La chute de l'emploi était donc de 0,4%. Comme la hausse du salaire minimum était de 13,5%, on peut en déduire qu'une hausse (standardisée) de 10% aurait entraîné la perte de 0,3% des emplois des jeunes (0,4% ÷ 1,35).

10 Voir Gramlich (1976, notes 25 et 30) pour les résultats américains. Ceux-ci portent sur l'emploi des jeunes de 16 à 19 ans. Les estimations québécoises de Biron (1976, 56-82) pour les jeunes de 14 à 24 ans portent sur le nombre des chômeurs et non sur l'emploi. Elles ne sont pas strictement comparables aux chiffres américains, puisque le nombre de chômeurs peut augmenter non seulement à cause d'une baisse de l'emploi, mais aussi à cause d'une augmentation de la main-d'oeuvre. On notera que les estimation de Biron pour le groupe des jeunes de 16 à 19 ans ne diffèrent pas sensiblement en importance des résultats qu'il obtient pour les groupes de 14 à 24 ans. Elles sont cependant sujettes à caution, comme Biron lui-même l'a démontré, et c'est pourquoi nous ne les avons pas utilisées ici.

11 Au Québec, en 1978, un travailleur rémunéré au salaire minimum et taxé comme célibataire aux fins de l'impôt sur le revenu -c'est la majorité- gagne $6 801,60 par année s'il travaille toute l'année (52 semaines x 40 heures par semaine x $3,27). Le ministère du Travail a estimé cependant à un minimum de $1 666,80 les coûts associés au travail (impôt sur le revenu, cotisations d'assurance-chômage, contributions au Régime de rentes du Québec, cotisations syndicales et coûts en vêtement, repas et transport directement attribuables au travail), de sorte que le salaire annuel net effectif est de $5 134,80. Or s'il reçoit des prestations d'assurance-chômage pendant 10 semaines chômées, sa privation de salaire brut au cours de cette période est de $1 308, mais il économise $556,30 dans les coûts associés au travail, de sorte que la baisse nette de son salaire n'est en fait que de $751,70. Afin de compenser son manque à gagner, on lui verse $872, soit les deux tiers du salaire brut perdu ($1 308 x 2/3), en prestations d'assurance-chômage, mais celles-ci sont imposables et il doit en remettre plus du quart au fisc, soit $228,80, et ne conserver enfin que $643,20. On peut donc retenir que l'assurance-chômage lui permet de remplacer plus de 85% (643,20 ÷ 751,70) de sa privation nette de revenu pendant les 10 semaines où il perçoit des prestations. S'il s'est trouvé en chômage involontaire, un délai dit "de carence" de 2 semaines a dû s'écouler entre sa perte d'emploi et le début du versement des prestations. Ces deux semaines de chômage non-compensé par les prestations représentent une perte additionnelle de $150,40 (2 fois $75,20). La perte annuelle totale correspondant à ce taux de chômage de 23% (12 semaines sur 52)

s'établit donc à $258,90 (108,50 + 150,40) et ne constitue en fait qu'une diminution de 5% de son salaire annuel net effectif de $5 134,80.

12 Il se peut fort bien que la substitution joue en faveur de l'emploi des hommes de 25 ans et plus. Gramlich trouve qu'une hausse du salaire minimum de 10% aux Etats-Unis réduirait de 0,2% l'emploi des hommes de 20 ans et plus, soit l'équivalent québécois de 3 000 emplois en 1977. Ces 3 000 chômeurs de plus -la population active étant quasi-invariable dans ce groupe- pourraient résulter d'une hausse plus forte parmi les jeunes hommes de 20 à 24 ans et les personnes de 55 ans et plus, par exemple de 6 000 chômeurs, et d'une baisse absolue, de 3 000 chômeurs, parmi les hommes de 25 à 54 ans. Il est utile de rappeler ici qu'une étude du ministère des Affaires sociales effectuée en 1974 indique que seulement 12% environ des employés au salaire minimum sont des hommes de 25 ans et plus (Boutin, 1974).

13 L'effet d'une baisse serait symétrique.

14 De 1966 à 1968, le U.S. Bureau of Labor Statistics estime que le salaire minimum effectif ajusté pour le degré de couverture, en pourcentage du salaire horaire moyen non-agricole dans le secteur privé, est passé de 31,5 à 42,6%, soit une augmentation de 35,2% (Mincer, 1976, S102). Comme le salaire moyen a crû de 11,4% pendant la même période, il s'ensuit que le salaire minimum effectif a augmenté de 50,7% (1,352 x 1,114 = 1,507). Toutefois, toute hausse du degré de couverture entraîne une baisse de l'effet d'émulation salariale, puisque, pour une bonne part, elle ne fait qu'astreindre légalement les employeurs à verser la hausse du salaire minimum à des salariés qui l'auraient, de toutes façons, obtenue par émulation salariale. La couverture étant passé de 48 à 62% des salariés entre 1966 et 1968, soit une augmentation de 28%, c'est une estimation très conservatrice que de supposer que l'effet d'émulation salariale n'a diminué alors que de 5% et que la hausse du salaire minimum effectif de 50,7% équivalait, dans son impact réel direct et indirect sur la masse salariale, à une augmentation de 48% (0,507 x 0,95 = 0,482).

L'estimation de Ragan vise l'année 1972, mais entre 1968 et 1972, ni le salaire minimum, ni sa couverture n'ont changé pour la peine. Wachter (1978, 35) indique le nombre de salariés couverts et le U.S. Bureau of Labor Statistics donne le nombre total de salariés non-agricoles, United States President(1978).

15 Cette estimation est conservatrice parce que la proportion des bas salariés légalement couverts est plus faible que la moyenne nationale (Gramlich, 1976, 421-426).

16 Les résultats qui suivent ne changent ni en substance ni en importance si l'on remplace le salaire manufacturier moyen par le salaire moyen de l'ensemble des industries. Ce qui importe ici, c'est d'utiliser la même base de comparaison pour les deux régions.

17 Moyenne des hypothèses 2 et 3 du ministère.

17a En vertu de l'effet de niveau initial, la baisse de la seconde tranche de 10% du salaire minimum aura une conséquence deux fois plus faible sur l'emploi que la baisse de la première tranche de 10%, de sorte que l'effet total sera égal à 150% (donc au moins 140%) de l'effet de la première tranche.

18 En supposant que la baisse des heures de travail s'appliquait à tous les employés dans les entreprises qui ont signalé une réduction, les auteurs parviennent à estimer une diminution maximale de 1,18% des heures-hommes de l'ensemble des entreprises de l'échantillon. Comme seulement le tiers des établissements rapportant une baisse des heures ont indiqué que celle-ci affectait tous leurs employés, il suffit de supposer que, dans le reste des établissements rapportant une baisse des heures, la réduction affectait en moyenne 50% des employés pour déduire un effet réel égal à 67% de l'effet maximal (0,33 + (0,5) x (0,67) = 0,67). Comme la hausse du salaire minimum était de 13,5%, on obtient finalement un effet de 0,58%(1,18 x 0,67 ÷ 1,35) en dégonflant la hausse à 10%. Cette estimation n'a évidemment qu'une valeur indicative.

19 Dans la nouvelle répartition des revenus, il n'est pas impossible que la propension à consommer de ceux qui gagnent -les bas salariés- soit plus élevée que la propension à consommer de ceux qui perdent, de sorte que la consommation totale augmente et que l'activité économique en soit stimulée. De même, les revenus transférés au groupe des bas salariés seront sujets à un moindre taux de l'impôt sur le revenu, ce qui amplifie d'autant l'effet expansionniste. Ces deux effets sont cependant négligeables par comparaison à l'effet de fuite par le commerce extérieur.

20 Cette hausse du taux de change s'oppose toutefois à la baisse engendrée par l'effet négatif sur le solde des paiements internationaux du Canada que provoque la perturbation du commerce extérieur québécois.

21 Etant donné leur composition sectorielle, la hausse procentuelle des coûts dans les entreprises exposées à la concurrence extérieure devrait être semblable à la moyenne québécoise. L'hypothèse portant sur la fraction moyenne de leur hausse de coûts que ces entreprises transmettent à leurs clients, soit de la moitié aux deux tiers, est plus réaliste à court terme que le 100% du long terme et concorde avec les estimations macroécométriques du modèle RDX2 de la Banque du Canada (Helliwell et al., 1971, chap. 4). A 0,6, les élasticités-prix des importations et des exportations franchissent à peine la "condition de Marshall-Lerner", qui stipule que la somme de ces deux élasticités est généralement supérieure à l'unité (ici: 1,2), ce que confirment Helliwell et al. (1971, chap. 4) pour le Canada. La validité des résultats ne dépend pas de l'hypothèse d'égalité, à 0,6, des élasticités, non plus que de l'égalité, à $22 milliards, des importations et des exportations québécoises; il suffit que les moyennes des chiffres respectifs pour les importations et les exportations soient 0,6 et $22 milliards.

22 Une estimation des effets multiplicateurs sur le revenu et l'emploi québécois de changements dans divers types de dépenses peut être obtenue de l'excellent article de Truchon (1975), lui-même fondé sur le modèle intersectoriel du Québec mis au point à l'Université Laval et au Bureau de la statistique du Québec. Le chiffre moyen de 1,00, tout en errant du côté conservateur, donne une impression assez juste de la réalité. Cependant, étant donné ques les industries exportatrices ou en concurrence avec l'importation sont généralement deux fois moins intensives en matières importées que la moyenne québécoises de 40%, tout changement d'un dollar dans les ventes et la production de ces entreprises retire ou injecte, selon le cas, 80¢ de revenu et non 60¢ (la fuite par l'importation étant de 20¢ plutôt que de 40¢). Il faut donc ici utiliser le chiffre de 1,33 (1,00 x 80 ÷ 60) et non de 1,00.

23 En vertu d'une relation empirique assez stable remarquée en 1962 par Okun(1962), chaque variation conjoncturelle de 3 unités de pourcentage du PIB est associée à une variation d'une unité de pourcentage dans le taux de chômage. On a donc ici 0,03 = 0,10 ÷ 3 et 0,07 = 0,22 ÷ 3. Les estimations du nombre de chômeurs impliqués sont obtenus en appliquant ces pourcentages à une population active de 2,85 millions prévue en 1978. A long terme, cependant, si la récession perdure, le facteur d'Okun baisse vers l'unité ou même en-dessous.

24 Nous parlerons souvent plutôt de bas salariés que de salariés rémunérés au salaire minimum puisque l'effet d'émulation salariale nous assure que la réglementation du salaire minimum atteint un nombre important de bas salariés gagnant plus que le salaire minimum.

25 Il existe cependant de nombreux indices qui nous portent à croire que le chômage des bas salariés québécois est moins fréquent et de plus longue durée qu'ailleurs au Canada. L'attachement à l'emploi serait donc plus grand au Québec.

26 Selon l'hypothèse faible du tableau 4, celle qui minimise l'effet sur le chômage, la hausse du salaire minimum de 10% fait augmenter le nombre de chômeurs de 2,7, de 1,3 et de 0,4% en proportion de la population active totale des jeunes hommes, des jeunes femmes et des femmes adultes, respectivement. Ces chiffres peuvent servir de mesures prudentes de la sensibilité du taux d'emploi au changement du salaire minimum pour l'ensemble de chacun de ces sous-groupes. Par ailleurs, les proportions de bas salariés parmi les jeunes hommes, les jeunes femmes et les femmes adultes peuvent être estimées à 18,31 et 19%, respectivement, sur la foi des données de l'hypothèse 3 du ministère du Travail sur le nombre de travailleurs (118 047) gagnant $3,00 ou moins en décembre 1976 (voir la source au tableau 1). Ce nombre devient 142 719, si on tient compte de la couverture incomplète de l'enquête du ministère du Travail fédéral, et on lui applique les proportions de 20%, 30% et 40%, respectivement, pour les trois sous-groupes (Boutin, 1974). Les 29 000 jeunes hommes, 43 000 jeunes femmes et 57 000 femmes adultes qui résultent de cette opération représentent environ 9, 15,5 et 9,5% de leur emploi total respectif de 1977 au Québec. Suivant la procédure de Gramlich, ces pourcentages sont doublés afin d'obtenir une estimation du pourcentage de bas salariés dans chaque sous-groupe.

On obtient maintenant une estimation de la sensibilité du taux d'emploi (le pourcentage employé de ceux qui désirent un emploi) des bas salariés en divisant celle du taux d'emploi d'ensemble par la proportion de bas salariés dans l'ensemble. Les résultats sont: 15,0% pour les jeunes hommes, 4,2% pour les jeunes filles et 2,1% pour les femmes adultes (2,7÷ 0,18, 1,3÷ 0,31 et 0,4÷ 0,19).

27 La borne inférieure de la sensibilité des heures de travail totales à une hausse de 10% du salaire minimum dans l'étude de Proulx (1977) pour l'industrie du textile est de -2%. En supposant que l'industrie comporte 50% de bas salariés -ce qui est plausible étant donné le rapport très élevé entre le salaire minimum et le salaire moyen dans cette industrie, soit 72% à la fin de 1975, on trouve une sensibilité des heures totales de -4% pour les bas salariés. Or, en vertu

des hypothèses retenues dans la note 26, on peut calculer une sensibilité du taux d'emploi de -1,5% pour la moyenne des trois groupes de bas salariés considérés ici. En supposant une légère sensibilité positive de la population active au salaire minimum, +0,5%, on en déduit une sensibilité de l'emploi égale à -2% (-1,5 - 0,5 = -2) et une sensibilité des heures de travail par personne employée de -2% (-4,0 - (-2,0) = -2,0). Une autre façon d'en arriver au chiffre de -2% est d'utiliser les résultats de l'enquête du ministère du Travail sur la hausse du salaire minimum de mai 1974 (Jean et Lemieux, 1978). Pour une hausse normalisée de 10% du salaire minimum, on obtient de cette enquête une sensibilité des heures de travail totales de -0,58% et de l'emploi total de -0,22% (voir la section III), soit une sensibilité des heures par personne employée de -0,36% (-0,58 - (-0,22)). Comme 40% des travailleurs des entreprises de l'échantillon gagnaient le salaire minimum, on peut en déduire que les bas salariés formaient 80% de leur main-d'oeuvre, ce qui leur donnerait une sensibilité effective de -o,45% pour les heures par personne employée (0,36 ÷ 0,8). Appliquant à ce chiffre le facteur multiplicatif d'émulation salariale et de propagation intersectorielle de 4 à 6 construit à la section II, on obtient une estimation de -1,8 à -2,7% pour la sensibilité des heures hebdomadaires de travail par personne employée à bas salaire. Cet intervalle d'estimation contient le chiffre conservateur de -2% calculé de façon indépendante à partir de l'étude sectorielle de Proulx.

Le tableau 5 applique l'estimation de -2% aux trois groupes considérés et n'a donc qu'une valeur indicative, car on peut présumer qu'elle doit être un peu plus élevée pour les jeunes hommes et un peu plus faible pour les femmes adultes. Par exemple, si elle était de -5% pour les jeunes hommes, de -3% pour les jeunes filles et de -1% pour les femmes adultes, aucune conclusion du texte ne changerait en substance.

28 Cette inefficacité est aussi reconnue par Castonguay et al. (1975, chap.1). Il faut tout de même nuancer le jugement porté ici: l'aide apportée aux travailleurs saisonniers ou à temps partiel qui n'ont pas le choix de leur période de travail, ainsi qu'à bien des membres de couples avec enfants ou dont le conjoint ne travaille pas et aux familles monoparentales est réelle, surtout lorsqu'il s'agit d'adultes dont l'emploi et les heures de travail ne réagissent pas négativement à la hausse du salaire minimum. La critique de la réglementation vise plutôt sa tendance à atteindre un trop grand nombre de travailleurs à revenus plus élevés et un trop petit nombre à revenus trop faibles.

29 Le programme d'assurance-chômage relevant du gouvernement fédéral, nous sommes en présence d'un instrument provincial, la réglementation du salaire minimum, dont la manipulation entraîne des coûts pour la juridiction fédérale. Si le salarié typique dont le chômage s'accroît a généralement accès à des emplois de 30 heures par semaine rémunérées au salaire minimum ($3,27 au premier semestre 1978) et s'il est éligible à des prestations d'assurance-chômage égales aux deux tiers de son salaire pendant 80% de ses semaines de chômage, le coût additionnel au Trésor fédéral de la hausse permanente de 25 000 à 42 000 chômeurs québécois consécutive au maintien du salaire minimum à un niveau supérieur de 20 à 50% au niveau ontarien ou américain se situerait entre $62 et $103 millions par année (30 x 2,96 x 0,67 x 52 x 0,8 x 25 000 = $62 millions et 30 x 2,96 x 0,67 x 52 x 0,8 x 42 000 = $103 millions). Le salaire de $2,96 est le point milieu entre $2,65 et $3,27. Il faudrait ajuster le coût à la hausse afin de tenir compte de l'augmentation du salaire hebdomadaire qui sert de base au calcul de la prestation d'assurance-chômage, et de la baisse des rentrées fiscales dues à la chute de l'emploi.

30 L'assistance sociale est un statut qu'on ne semble quitter que rarement une fois qu'on y a passé un an. Voir Conseil économique du Canada (1976, 175-179). Il faut toutefois noter que plus de 80% des assistés sociaux sont des personnes âgées de plus de 45 ans, affligées d'invalidité médicale, ou chefs de familles monoparentales et que l'on doit s'attendre dans tous ces cas à des séjours prolongés sous le parapluie de l'aide sociale.

31 Cet exemple est fourni à titre illustratif seulement et ne réflète en rien nos préférences personnelles au sujet de la trajectoire optimale éventuelle du salaire minimum. Comme nous l'indiquerons plus loin, il faudrait de toute façon, dans un contexte inflationniste, parler plutôt d'un ralentissement de la hausse du salaire minimum par rapport aux barèmes de l'aide sociale.

32 Le système actuel d'aide sociale peut encourager le jeune de moins de 30 ans apte au travail, vivant hors du domicile parental, à travailler à temps partiel et dans des emplois occasionnels ou saisonniers afin de conserver sa prestation mensuelle de $92 d'aide sociale, puisqu'il lui est permis de percevoir, sans réduction de la prestation, un revenu additionnel de$186 par mois, égal au montant de l'aide sociale ordinaire ($253) augmenté d'un revenu additionnel permissible de $25 et amputé de la prestation de $92. Ces $186 par mois équivalent en 1978 à 57 heures par mois de travail rémunéré au salaire minimum, ou encore à 13 heures par semaine seulement. On ne connaît pas l'importance quantitative de cet effet de désincitation au travail, mais on peut calculer que la baisse du salaire horaire minimum de $3,27 à $2,85 augmenterait l'incitation au travail des jeunes assistés sociaux aptes au travail puisqu'elle leur permettrait de travailler 65 heures par mois, ou 15 heures par semaine, avant de voir leur prestation d'aide sociale diminuée. Par contre, des jeunes travailleurs situés dans le segment saisonnier, occasionnel ou à temps (très) partiel du marché, par exemple ceux qui n'ont accès qu'à des emplois de 25 heures par semaine, pourraient être tentés de passer à l'aide sociale, car si le salaire minimum baissait à $2,85, ils gagneraient à peine plus en détenant un tel emploi qu'en travaillant 10 heures de moins et en remplaçant la différence par la prestation de $92. L'effet net sur l'incitation au travail de ces deux conséquences de la baisse du salaire minimum est incertain, quoique l'effet sur le coût total de l'aide sociale est une hausse de taille inconnue, mais d'autant plus faible que la prestation mensuelle versée est de $92 et non de $253 et que, pour la grande majorité des jeunes bas salariés, les bas salaires et l'emploi occasionnel ou à temps partiel ne sont que des phénomènes de transition qui disparaissent avec l'âge.

33 On suppose que la baisse du salaire minimum inciterait tout au plus 10% des personnes seules vivant hors du domicile parental (20% des bas salariés) et 50% des membres de couples dont le conjoint ne travaille pas et des chefs de familles monoparentales (10% des bas salariés), soit au total 7% d'une population totale de 150 000 bas salariés, à passer à l'aide sociale. Moyennant l'hypothèse que les 10 500 familles impliquées reçoivent une prestation moyenne de $275 par mois, taux de 1978, on parvient au chiffre global annuel de $34,6 millions en coût accru de l'aide sociale. Cette estimation est gonflée parce que, par rapport aux considérations faites dans le texte, les pourcentages des sous-groupes exposés à la désincitation au travail le sont, parce que le chiffre de 150 000 bas salariés l'est aussi, parce que, tel qu'indiqué dans le texte, la baisse effective du salaire serait inférieure à la baisse du salaire minimum, et enfin parce que la prestation moyenne de $275 par mois (Ministère des Affaires sociales, 1977) suppose que tous ceux qui passent à l'aide sociale quittent leur emploi.

34 La baisse du salaire minimum pouvant modifier la population active, rappelons qu'il s'agit bien ici de l'augmentation de l'emploi, moins toute augmentation, ou plus toute diminution, induite de la population active.

35 La variation du coût en prestations d'assurance-chômage calculée à la note 29 doit être ajustée ici pour tenir compte de la variation plus faible de l'emploi considérée (20 000 au lieu de 25 000 et 33 000 au lieu de 42 000) et du point milieu plus élevé du salaire minimum (3,06 est le milieu de 2,85 et 3,27, alors que 2,96 était le milieu de 2,65 et 3,27). En multipliant par les facteurs appropriés, on obtient un "intervalle de confiance" de $51 à $85 millions pour la variation du coût de l'assurance-chômage (62 x 0,8 x 3,06 ÷ 2,96 = 51 et 103 x 0,8 x 3,06 ÷ 2,96 = 85).

36 Dans un contexte inflationniste, il s'agit évidemment de ralentissement passager de la croissance des prix plutôt que d'une baisse absolue des prix. L'effet réel sur le pouvoir d'achat est cependant le même.

37 Par exemple, les pertes d'emploi et les mises à pied constituent une plus grande proportion des sources du chômage au Québec que dans toutes et chacune des autres provinces du Canada, par comparaison aux démissions. Les sondages d'opinion révèlent aussi clairement que le désir de sécurité d'emploi est plus vivement ressenti au Québec que dans les autres provinces.

38 Il est possible d'atténuer l'effet de la baisse relative du salaire minimum sur l'avantage financier comparatif à l'aide sociale, notamment par des crédits d'impôts, qui seraient versés même si le revenu imposable était nul; au titre des frais de garde des enfants des bas salariés et surtout des chefs de familles monoparentales, ou bien en réduisant le montant de l'aide sociale ordinaire pour les chômeurs aptes au travail, comme on le fait déjà pour les personnes seules et les couples sans enfants de moins de 30 ans, ou encore en augmentant les allocations familiales universelles et en réduisant d'autant le montant de l'aide sociale ordinaire, etc. Ces mesures suscitent toutefois des objections majeures en termes de standards sociaux, d'équité ou de financement, selon le cas, et ne sont pas examinées ici.

39 Voir le rapport du Comité interministériel sur la révision de la sécurité du revenu (1976) pour la description d'un plan québécois de RFG. Sur la base de données de 1975, la garantie de base de ce projet serait, par exemple, de $4 860 pour une famille de deux adultes et de deux enfants. Le taux de réduction serait égal à 85% pour un revenu propre inférieur à $4 500 et de 37,5% pour un revenu supérieur à $4 500 et n'excédant pas $7 260, le seuil d'allocation nulle. (Noter que $4 860 est égal à 85% de $4 500, plus 37,5% de la différence entre $4 500 et $7 260). Pour fin de comparaison, il faut souligner que le revenu annuel brut du travailleur à temps plein rémunéré au salaire minimum en 1975 était de $5 180. Si son conjoint ne travaillait pas, il aurait perçu une prestation de revenu garanti de $780. Compte tenu des allocations familiales de $555, son revenu brut total se serait chiffré à $6 515.

40 La transmission de la baisse relative de salaire minimum en baisse de prix pour le consommateur ne signifie pas que la marge bénéficiaire de l'entreprise utilisatrice de main-d'oeuvre à bas salaires n'est pas modifée. Elle s'en trouve au contraire raffermie en raison directe de l'importance de la réduction relative du salaire minimum et de l'intensité de son usage des services de ce type de main-d'oeuvre. En plus de dépendre aussi de ces deux facteurs, l'importance de la baisse du prix de vente sera d'autant plus forte que la sensibilité des ventes de l'entreprise au prix du produit sera plus faible, que ses coûts unitaires de production croîtront moins vite avec son échelle de production et que ses besoins de main-d'oeuvre à bas salaires seront plus sensibles à une variation de son niveau de production.

ADDENDUM

A la suite de la présentation de ce rapport, on m'a demandé un certain nombre d'éclaircissements sur des aspects que je n'ai pas suffisamment mis en lumière. La pertinence de ces demandes est telle qu'elle justifie leur inclusion dans cet addendum.

Question 1

Les résultats de l'étude divergent-ils de ceux des études antérieures? Les opinions d'auteurs américains divergent-elles sur la question?

Les résultats présentés dans le rapport ne divergent pas de ceux d'études québécoises antérieures, pour la simple raison qu'il n'y a pas eu d'étude antérieure du genre portant sur l'incidence du salaire minimum sur l'ensemble de l'économie du Québec. Les études québécoises étaient jusqu'ici des enquêtes par sondage (e.g. Jean et Lemieux, 1978) qui n'ont trouvé que peu d'effet du salaire minimum sur l'emploi pour la simple raison qu'elles ne pouvaient mesurer que partiellement l'effet d'émulation salariale et ne pouvaient pas percevoir l'effet de propagation intersectorielle d'une hausse du salaire minimum. La section II fournit une indication de l'importance de l'amplification apportée par ces deux éléments dans l'incidence du salaire minimum sur l'emploi.

De plus, la présente étude rapporte une incidence sur l'emploi de deux à trois fois plus importante d'une variation du salaireminimum au Québec qu'aux Etats-Unis. Cet écart est expliqué à la section III par des facteurs particuliers à notre économie (surtout une couverture plus étendue de notre loi du salaire

minimum et un niveau de départ plus élevé du salaire minimum au Québec) qui suffisent amplement à en comprendre la portée.

La divergence entre les opinions des auteurs américains se réduit depuis cinq ans à sa plus simple expression. Alors qu'on voyait, il y a quelques années, des études indiquant qu'une hausse de 10% du salaireminimum pouvait provoquer, dans certains cas, une baisse de 5% de l'emploi des jeunes et, dans d'autres, une augmentation de l'emploi, de tels écarts sont maintenant disparus et l'intervalle habituel de la divergence se situe généralement entre une diminution de 1 à 2% de l'emploi des jeunes. Il y a divergence et divergence. Ce progrès est normal puisque la politique plus active suivie par l'administration américaine depuis 1966 quant au salaire minimum permet de mieux identifier statistiquement son effet et que les études se sont multipliées et corrigées les unes les autres, de sorte qu'un très large consensus émerge maintenant de la discussion sur l'ordre de grandeur de l'impact du salaire minimum.

Question 2

Dans l'ensemble, une hausse du salaire minimum n'augmente-t-elle pas le revenu de travail du bas salarié moyen?

La question porte ici sur la signification du tableau 5 (page 54) où l'on a calculé qu'en moyenne, une augmentation de 10% du salaire minimum par rapport aux autres salaires et prix dans l'économie québécoise a pour effet net éventuel de réduire le revenu de travail du jeune homme de 7% et d'augmenter le revenu de travail de la jeune fille de 3,8% et de la femme adulte de 5,9%, compte tenu des effets à la baisse sur les heures hebdomadaires de travail et sur le nombre de semaines d'emploi. Il est clair que si on pondère les trois taux de variations -7%, - 3,8% et 5,9% par l'importance relative des trois groupes concernés dans

leur population totale (19,8%, 31,8% et 36,4%, respectivement, tableau 6, page 56), on peut en déduire que le revenu de travail pour les trois groupes visés augmente en moyenne de 2,2%. Si on se limite à l'ensemble des jeunes, on obtient une réduction moyenne de 0,3%.

Il faut remarquer deux choses à cet égard. Premièrement, il est essentiel de s'écarter des moyennes générales et de s'attacher aux moyennes des sous-groupes si on veut commencer à observer le résultat des hausses de salaire minimum sur des sous-groupes concrets, car l'incidence du salaire minimum est, comme on l'a trouvé, très variable d'un sous-groupe à l'autre. Deuxièmement, même si on veut jouer le jeu des moyennes générales, la réalité devrait être en fait plus noire que ce que nous en révèle le tableau 5, puisque les calculs qui y figurent sont effectués à partir de l'hypothèse de la plus faible incidence calculée sur l'emploi (note 26). Si on utilise l'hypothèse la plus forte, on obtient une baisse moyenne du revenu de travail de 12,6% (au lieu de 7,0%) pour les jeunes hommes, une baisse moyenne de 1,4% (au lieu d'une hausse de 3,8%) pour les jeunes filles et une hausse moyenne de 3,6% (au lieu de 5,9%) pour les femmes adultes, ce qui donne une baisse moyenne de 5,7% pour l'ensemble des jeunes et une baisse moyenne de 1,9% pour l'ensemble des jeunes et des femmes. Ainsi donc, la conclusion plus réaliste que j'aurais dû souligner dans le rapport est que l'incidence moyenne du salaire minimum sur le revenu de travail se situe entre -12,6 et -7% pour les jeunes hommes, entre -1,4 et +3,8% pour les jeunes filles et entre +3,6 et +5,9% pour les femmes adultes, l'effet total pour les trois sous-groupes se situant entre -1,9% et +2,2%.

Question 3

Un salaire minimum élevé ne contribue-t-il pas à déplacer l'activité économique

du Québec vers les industries à haute productivité?

Cela est vrai, car devant la hausse du prix relatif des biens et services produits par les entreprises à forte intensité en main-d'oeuvre à bas salaires, la demande de biens et de services de la part des Québécois se déplace naturellement vers les biens et services produits par les entreprises à plus faible intensité en main-d'oeuvre à bas salaires, donc à coefficient de production par heure de travail plus élevé.

Toutefois, ce faisant, on jette le bébé (l'emploi des bas salariés, dont les services sont d'ailleurs rarement requis par les entreprises à haute productivité) avec l'eau du bain, et on subventionne indirectement les profits des entreprises à hauts salaires, sans assurance d'une amélioration générale des conditions de vie des bas salariés.

Question 4

La réduction relative du salaire minimum ne serait-elle pas une politique d'affectation des ressources en faveur des secteurs à bas salaires?

Un ralentissement temporaire de la croissance du salaire minimum par comparaison au salaire moyen constituerait une réduction de la taxe implicite que le salaire minimum élevé ayant prévalu au Québec depuis un certain temps a imposé aux entreprises à bas salaires. La décision qu'on doit prendre à ce sujet dépend du sort que la société québécoise veut réserver à ce type d'entreprise et au type de travailleur qu'elle emploie. Pour ma part l'étude que j'ai réalisée m'a convaincu, tout comme le Conseil canadien du bien-être social (1977, 32) que "tenter de résoudre les problèmes des bas salariés en supprimant les industries et les emplois qui forment le marché secondaire du travail serait le type de chirurgie qui tuerait le malade".

En ce sens, le ralentissement temporaire de la hausse du salaire minimum ne constituerait pas "une politique d'affectation des ressources en faveur des secteurs à bas salaires", mais un arrêt de la politique opposée, qui consiste à chercher à s'en débarrasser sans offrir d'alternative valable aux travailleurs qui composent ce secteur.

Question 5

Si la hausse rapide du salaire minimum au Québec a incité les entreprises à remplacer les bas salariés par des machines et des travailleurs mieux rémunérés, n'est-il pas présomptueux de croire que son ralentissement renverserait la vapeur et rétablirait l'emploi des bas salariés? Le dommage causé n'est-il pas irréversible?

L'affirmation voulant que le remplacement des travailleurs faiblement rémunérés par des machines et équipements soit en grande partie irréversible, de sorte que la baisse relative du salaire minimum n'aurait que peu d'effet positif sur l'emploi des bas salariés, n'a absolument aucun fondement empirique et révèle une compréhension complètement statique de l'économie. Sur le plan empirique, il serait logiquement impossible d'identifer statistiquement quelque effet du salaire minimum relatif sur l'emploi si ses hausses augmentaient le chômage et que ses baisses ne le diminuaient pas. Dans la période des vingt dernières années, les études sur l'impact du salaire minimum relatif portent sur des épisodes de baisses comme de hausses de la variable et l'effet mesuré sur l'emploi est essentiellement symétrique. En second lieu, il est clair qu'il ne faut pas songer que l'effet principal d'une réduction relative du salaire minimum serait de renverser la mécanisation des tâches et la "capitalisation" de l'économie. Dans une perspective dynamique, le rapport capital-travail s'accroît à un rythme tendanciel irréversible.

Ce que la réduction relative du salaireminimum provoquerait plutôt, c'est un ralentissement temporaire de ce processus de croissance. Mais, en fin de compte, le résultat serait exactement le même que le renversement de la mécanisation dans une industrie statique. Il en irait de même pour la substitution de travailleurs plus faiblement rémunérés à des travailleurs mieux rémunérés. Dans les deux cas, le phénomène résulterait, dans des proportions indéfinie, d'une substitution dynamique dans les techniques de production propres à chaque industrie et d'un déplacement de la demande des industries intensives en capital et en travailleurs à salaires plus élevés vers les industries intensives en main-d'oeuvre à salaire plus bas.

Signalons aussi que, dans aucune étude empirique portée à ma connaissance, le décalage d'ajustement de l'emploi à une variation du salaire minimum ne dépasse 18 mois. Il est normalement évalué à une période de 6 à 12 mois.

Il y a actuellement en Amérique du Nord un exemple frappant de ralentissement de la mécanisation de l'économie. Les prix de l'énergie ayant explosé en 1974, il est devenu soudainement relativement plus coûteux de produire avec des machines qu'avec les services des travailleurs par comparaison à la situation antérieure, de sorte qu'on assiste à un ralentissement important de la croissance des équipements et une stagnation temporaire des nouveaux investissements en même temps qu'à un raffermissement de l'emploi. Cet exemple démontre les possibilités concrètes de l'ajustement de nos économies à des chocs qui, comme les variations du salaire minimum, modifie le rapport entre le coût du capital et le coût du travail.

Question 6

La présence de normes de travail autres que le salaire minimum et leur moins

grande rigueur au Québec qu'en Ontario n'atténue-t-elle pas la portée de l'écart officiel entre les niveaux du salaire minimum dans les deux régions?

Le mandat dont j'ai hérité pour la rédaction de mon rapport portait sur le salaire minimum, mais la signification du salaire minimum peut être sensiblement affectée, quant au coût réel qu'il représente pour l'entreprise, par les normes de travail autres que le salaire minimum. Par exemple, la principale différence entre les normes de travail ontariennes et québécoises est l'obligation de ne rémunérer qu'<u>un seul</u> jour férié chômé au Québec, par comparaison à <u>7</u> en Ontario (en plus des deux semaines de vacances dans chaque cas). Ainsi l'employeur québécois doit rémunérer 254 jours et l'employeur ontarien, 260 jours, alors que chacun ne reçoit les services que de 243 jours de travail de ses employés (260, moins 7 jours fériés, moins 10 jours de vacances). En théorie, ce n'est donc pas un salaire minimum de $3,27 l'heure au Québec qu'il faudrait comparer au taux horaire minimum de $2,85 en Ontario, mais bien plutôt un taux effectif de $3,19 (3,27 x 254 ÷ 260). Le salaire minimum québécois ne serait donc en pratique plus élevé que le salaire minimum ontarien que d'une marge de 12,1% et non de 14,7%.

Il est clair qu'un tel ajustement doit être incorporé aux résultats de notre étude. Son importance est atténuée cependant par le fait qu'une proportion importante des employeurs québécois, au dire des fonctionnaires de la Commission du salaire minimum, rémunèrent en fait plus que le jour férié chômé obligatoire et paient souvent les sept. Quant aux autres normes de travail touchant les bas salariés, elles ne diffèrent généralement entre les deux provinces que d'une façon soit peu coûteuse, soit facile à contourner (quant aux coûts) pour l'employeur.

Question 7

Lorsque le tableau 4 de l'étude rapporte qu'une hausse de 10% du salaire minimum (par rapport au salaire moyen) augmente de 18 000 à 30 000 le nombre de chômeurs parmi les jeunes et les femmes, quelle confiance peut-on mettre dans ces chiffres et l'intervalle d'estimation qu'ils recouvrent?

Ces chiffres proviennent d'une recherche réalisée à l'Université Laval par Lucien Biron, aujourd'hui à l'emploi du ministère des Finances du Québec, sous la surveillance technique du Professeur Bernard Fortin, du Département d'économique, ainsi que d'estimations effectuées spécialement pour la présente étude par l'auteur. La méthode adoptée dans l'estimation statistique est semblable à celle qu'ont adoptée l'ensemble des études du même genre ailleurs en Amérique du Nord -ces études ayant d'ailleurs trouvé un effet sur l'emploi plus faible qu'au Québec.

L'affirmation qui situe l'effet sur le nombre des chômeurs entre 18 000 et 30 000 doit être lue comme suit: il y a trois chances sur quatre pour que la hausse du nombre des chômeurs parmi les jeunes et les femmes se trouve entre 18 000 et 30 000. Si l'on veut augmenter le "coefficient de confiance" de l'estimation, il faut augmenter la longueur de l'intervalle: on pourrait aussi dire qu'il y a dix-neuf chances sur vingt pour que la hausse du nombre des chômeurs se trouve entre 12 000 et 36 000.

BIBLIOGRAPHIE

Baril, Jean(1975), "Les incidences d'une hausse du salaire minimum dans les secteurs à bas salaires et sur l'emploi en général", Travail-Québec, 11, 3, annexe A, mai.

Biron, Lucien(1977), L'incidence des hausses du salaire minimum sur le chômage des jeunes travailleurs au Québec, Thèse de maîtrise en sciences sociales (économique), Université Laval, Québec, octobre.

Boutin, Jean-Guy(1974), Enquête sur les caractéristiques socio-économiques des travailleurs rémunérés autour du salaire minimum, Ministère des Affaires sociales, Gouvernement du Québec.

Castonguay, Claude, Jean Baril, Diane Jean-Laberge et Louis-J. Lemieux(1975), "Rapport du groupe de travail sur la politique de salaire et des conditions minima de travail", Travail-Québec, 11, 3, mai.

Comité interministériel sur la revision de la sécurité du revenu(1976), Analyse d'un programme québécois de revenu familial garanti, Gouvernement du Québec, janvier.

Commission du salaire minimum(1977), "Analyse des conventions collectives", Documents de travail inédits, Gouvernement du Québec.

Conseil économique du Canada(1976), Des travailleurs et des emplois: une étude du marché du travail au Canada, Ottawa, Information Canada.

Conseil national du bien-être social(1977), L'emploi et la pauvreté, Rapport sur les petits salariés au Canada, Ottawa, juin.

Feldstein, Martin S.(1973), Lowering the Permanent Rate of Unemployment, Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, U.S. Government Printing Office.

Ferguson, C.E.(1971), The Neoclassical Theory of Production and Distribution, Cambridge, Cambridge University Press.

Gramlich, Edward M.(1976), "Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment, and Family Incomes", Brookings Papers on Economic Activity, 2, 409-451.

Hansen, Bent(1967), Lectures in Economic Theory, Part II: The Theory of Economic Policy and Planning, Lund, Studentlitteratur.

Helliwell, John F., Harold T. Shapiro, Gordon R. Sparks, Ian A. Stewart, Frederick W. Gorbet and Donald R. Stephenson(1971), The Structure of RDX2, Staff Research Studies No. 7, Ottawa, Bank of Canada.

Hicks, John R.(1973), The Theory of Wages, London, Macmillan and Co.

Jean, Diane et Louis-J.Lemieux(1976), "Etude sur les effets économiques d'une hausse du salaire minimum", Document de travail inédit, Ministère du Travail et de la main-d'oeuvre, Gouvernement du Québec.

Jean, Diane et Louis-J. Lemieux(1978), "Les effets économiques du salaire minimum: quelques résultats d'une enquête", L'économiste, 2, 3, 17-24.

Marshall, Alfred(1890), Principles of Economics, London, Macmillan and Co.

Mincer, Jacob(1976), "Unemployment Effects of Minimum Wages", Journal of Political Economy, 84, 4, Pt. 2, August, S87-S104.

Ministère des Affaires sociales(1977), Statistiques des affaires sociales: sécurité du revenu, 5, 2, novembre.

Okun, Arthur M.(1962), "Potential GNP: Its Measurement and Significance", Proceedings, Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association, 98-104.

Proulx, Pierre-Paul(1977), "Les effets du salaire minimum sur l'emploi par industrie", Document de travail inédit, Département de sciences économiques, Université de Montréal.

Ragan, James F., Jr.(1977), "Minimum Wages and the Youth Labor Market", The Review of Economics and Statistics, 49, 2, May, 129-136.

Ragan, James F., Jr.(1978), "The Failure of the Minimum Wage Law", Challenge, 21, 2, May/June, 61-65.

Truchon, Michel(1975), "Les résultats du modèle intersectoriel du Québec, les postes traditionnels de la comptabilité nationale et les multiplicateurs de revenus", L'actualité économique, 51, 1, janvier-mars, 56-69.

United States, President(1978), Economic Report of the President, Washington, Government Printing Office.

Wachter, Michael L.(1978), "The Nature of the Unemployment Problem", Challenge, 21, 2, May/June, 32-39.